Эврика
Я. КОЛОМИНСКИЙ
ЧЕЛОВЕК СРЕДИ ЛЮДЕЙ

Я. КОЛОМИНСКИЙ

ЧЕЛОВЕК СРЕДИ ЛЮДЕЙ

МОСКВА
«МОЛОДАЯ ГВАРДИЯ»
1973

15
К61

Издание второе, дополненное

Обложка и титул
художников *А. Колли* и *И. Чуракова*

Рисунки в тексте
художника *И. Савицкого*

$\frac{6-2}{107-73}$

Единственная настоящая роскошь —
это роскошь человеческого общения.

Антуан де Сент-Экзюпери

КАК АЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН ПОЖАЛЕЛ ЖАНА ПИАЖЕ

> У каждого — свой тайный личный мир,
> Есть в мире этом самый лучший миг.
> Есть в мире этом самый страшный час,
> Но это все неведомо для нас.
>
> *Евгений Евтушенко*

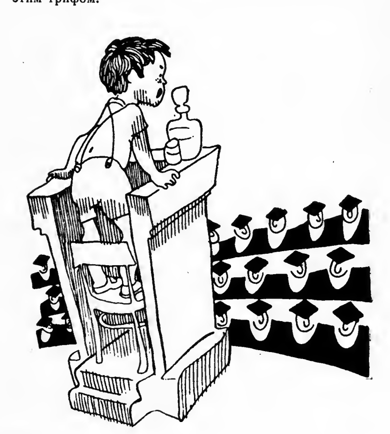
Ожившая библиотека

Если до 18 лет вы не видели «живого» автора книги — писателя, поэта или ученого, то вам вряд ли когда-нибудь удастся избавиться от некоторого трепета при встрече с ним. Потом «живой» автор уже перестает волновать воображение. Но до поры до времени. На XVIII Международном психологическом конгрессе мы, психологи помоложе (хотел написать «психологическая молодежь», пишут же «театральная молодежь», а от одного пожилого учителя танцев я слышал даже выражение «танцевальная молодежь». И уж совсем легко в любом возрасте попасть в разряд «поэтической молодежи»), чувствовали себя так, будто попали в ожившую библиотеку.

Как и во всех областях человеческой деятельности, в психологии есть имена прямо-таки легендарные, живые классики, о которых привык слышать уже с первого

курса ииститута. Миогие из иих приехали в Москву в тот памятиый август 1966 года. И среди этого аваигарда современиой психологии звезда первой величииы — зиамеиитый швейцарский ученый Жаи Пиаже. Высокий, седой, удивительио моложавый, ои прославился десятки лет иазад.

— До встречи с иим иа IX коигрессе психологов в Веие, 40 лет иазад, — говорил в своей приветствеииой речи (Пиаже в дии московского коигресса исполиилось 70) советский психолог Алексаидр Ромаиович Лурия, — я думал, что «Пиаже» — это иазваиие научного института: столько печатиой продукции выходило под этим грифом.



И не мудрено было ошибиться. Жан Пиаже рано начал... В возрасте 7 лет, когда другие мальчишки пишут первые палочки, маленький швейцарец уже увлекся наукой. Он интересуется сначала механикой, потом птицами и ископаемыми животными и, наконец, морскими раковинами.

С птицами связана история его первой печатной работы. Однажды в городском саду Жан увидел белого воробья. Но не швырнул в него камень, как сделало бы большинство десятилетних мальчишек на его месте, а стал внимательно наблюдать необычную птицу. В результате — публикация заметки о воробье-альбиносе. Научная статья в 10 лет!

Юный естествоиспытатель упрашивает директора местного музея позволить ему работать лаборантом. Один за другим выходят научные труды Жана. Ему предлагают место сотрудника Женевского музея, не подозревая, что автор многочисленных исследований еще учится в средней школе. В 22 года он — доктор естественных наук. И вскоре предпринимает серию исследований, которые сделали его известным раньше, чем он достигает тридцатилетнего возраста. (Вот почему я не решился написать «психологическая молодежь». Ведь всем нам в дни конгресса было около тридцати.)

Жану Пиаже удалось проложить путь в неведомую страну детского видения мира. Его исследования развития детского познания составляют, по признанию советских психологов Петра Яковлевича Гальперина и Даниила Борисовича Эльконина, «одно из самых значительных, если не самое значительное явление современной психологии. Оригинальность, меткость и чрезвычайная изобретательность эксперимента, проникновенная избирательность наблюдений, художественная изобразительность описаний, громадная и неутомимая работоспособность — и все это уже около 45 лет — создали такое обилие разностороннего психологического материала, что всякий психолог, который не воспользуется им, лишит себя возможностей, которые вряд ли сумеет возместить».

Надо знать взыскательность авторов восторженного и, я бы даже сказал, неожиданно поэтичного отзыва, чтобы проникнуться глубочайшим уважением к научному подвигу замечательного ученого.

И в то же время описания опытов Жана Пиаже на первый взгляд кажутся слишком уж простыми и обыденными. Здесь вы не увидите ни чудес современной техники, ни головокружительных математических формул. Психолог «просто» беседует с ребенком об окружающем мире, пространстве и времени, движении и количестве, о человеческих делах и поступках. Или показывает всякие простые вещи и просит их сравнить.

Способен ли ребенок сделать вывод, который бы противоречил очевидности? Пусть мнимой, ну хотя бы вроде той, которая заставляла людей миллионы лет думать, что солнце «ходит вокруг земли»... Но на этот раз речь идет о луне.

«В Женеве, — рассказывает Пиаже, — было опрошено много детей моложе 7 лет. Они считают, что луна следует за ними вечером, и я видел, как некоторые из них проделывали своего рода контрольные действия: они входили в магазин, а выходя из него, смотрели, ждет ли их луна. Некоторые, например, пробегали целый квартал, пока луна была скрыта от них за домами, чтобы убедиться, что луна еще видна, когда они выходили на поперечную их движению улицу...

Дети были очень удивлены, когда я спросил, идет ли луна также следом за мной (ответ: «Ну разумеется!»). На мой вопрос, что будет с луной, если я пойду от А к В, а ребенок от В к А, последовал ответ: «Она, наверное, пойдет сначала с вами, но потом непременно меня догонит». К 7—8 годам эта вера исчезает, и я встречал детей, которые помнили, каким образом это происходит (или, по крайней мере, находили для этого подходящее объяснение): «У меня в школе были друзья, — говорил, например, семилетний мальчик, — и я понял, что луна не может идти за всеми нами сразу; это только кажется, что она следует за нами, но это неправда».

Множество кропотливых наблюдений и простых, но убедительных экспериментов позволило Жану Пиаже открыть важные законы развития человеческого мышления. И важнейший из них, по-видимому, можно сформулировать так: сначала было дело!

Наши умственные действия и операции не даны в готовом виде. Они формируются в процессе практических действий ребенка с предметами.

Опыты показалн, что у детей-дошкольннков иет поиятия сохранеиия вещества, количества и т. д. Детям даиа совсем простая задача (они иазваны теперь «задачами Пиаже»): надо выбрать нз корзнины столько яиц, сколько рюмочек стоит на столе. Против каждой рюмочки дети клали по одному яйцу. Получалось два параллельиых ряда из восьмн яиц и восьми рюмочек. В этом случае ребята совершенно свободио устаиавливалн, что предметов одииаковое количество.

Но нарушим это иаглядиое соответствне: поставнм рюмки компактиой группой илн сложим яйца в одну кучку. В первом случае дети заявляют, что больше янц, а во втором, что больше рюмок.

Оказывается, поиятне количества здесь еще неразрывио связаио с заинмаемым местом.

Очень легко повторить и другне задачи Пнаже.

Возьмите два сосуда: один — высокий н узкнй, а другой — широкнй н иизкий. Налейте в широкнй сосуд воды, а потом попросите какого-ннбудь дошкольнника перелнть эту воду в высокий сосуд. И, уднвнтельная вещь, хотя ваш подопытиый сам перелнвал воду, он скажет, что в узком сосуде воды стало больше, чем было в широком. У ребенка еще не сформнровалось поиятие о постояистве количества вещества.

А вот опыт, доказывающий то же относнтельно постояиства длииы н велнчины поверхностн. Если взять два одннаковых стержня, а потом выдвннуть один из инх вперед, ребеиок заявляет, что выдвииутый стержеиь длиннее!

Чтобы выяснить, есть ли у детей представлеиие о постояистве велнчины поверхности, нм показывалн два игрушечиых поля, иа каждом паслась игрушечиая корова. На оба поля иа глазах у детей ставилн по четыриадцать одниаковых домиков, но иа одном вплотную друг к другу, а иа другом вразброс.

— А что, — спрашивалн у детей, — у обенх коровок одииаковое колнчество травы для еды?

И вы, навериое, уже догадываетесь, как онн отвечали:

— Нет, у первой коровки больше...

Пиаже счнтает, что эти факты доказывают существоваиие иеизменных стаднй в развитии детского мышлеиия. Но иеизмеииых ли? Оказывается, нет. Совет-

ские психологи показали, что при специальном обучении дети способиы давать правильиые ответы. Обучение ведет за собой развитие, а не плетется у иего в хвосте.

Всемириую известность получили и «клинические беседы» Пиаже, в которых он выяснял, как дети рассуждают на всякие трудные темы. Вот что говорит пятилетияя Барб о сиах:

«— Видишь ли ты когда-иибудь сиы?

— Да, мне снилось, что у меня в руке дырка.

— Правильны ли сны?

— Нет, это картины (образы), которые мы видим.

— Откуда они происходят?

— От бога.

— Когда ты видишь сон, глаза у тебя открыты или закрыты?

— Закрыты.

— А мог ли я увидеть твой сон?

— Нет, вы были слишком далеко.

— А твоя мама?

— Да, но она зажигает свет.

— Где находится сои, в комнате или внутри тебя?

— Он не у меня виутри: ведь тогда я бы ие смогла его увидеть!

— А твоя мама могла бы его увидеть?

— Нет, ее нет в моей комнате — только моя малеиькая сестричка спит со мной».

Как часто мы, взрослые, слышим подобиые детские рассуждення, но...

Впрочем, здесь можно вспомиить, что миллионы людей до Архимеда видели, что вода в ваиие при погружении в нее подымается; замечали до Ньютона, как падают на землю яблоки; иаблюдали до Павлова, что у собак при вниде мяса текут слюики... А сколько замечательных открытий, наверное, встречается на каждом шагу. Надо «только» уметь искать...

Впрочем, мы отвлеклись.

Приехал на конгресс и «электроииый тореадор» — профессор Иельского уииверситета Хосе Дельгадо. Тот, что ошеломил мир своими изумительными опытами по телеуправлению поведением животных с помощью вживлеиных в мозг электродов.

«Этот испанец, — писал о ием фраицузский журнал

«Ар», — произвел подлинный скандал, прикрепив свои знаменитые крошечные электроды ко лбу чистокровного быка». Затем, усевшись на скамье стадиона как самый обыкновенный зритель, почтенный профессор «телеуправлял» быком, выступавшим против известнейших матадоров. Он по собственному желанию то приводил быка в бешенство, и тот становился подвижным и отважным, то делал его нерешительным и трусливым. Эта маленькая басня — которая, однако, не басня, поскольку речь идет о действительно проводившемся опыте, — дает очень точное представление о размере новой опасности, угрожающей человечеству...»

Для человечества может стать опасным любое изобретеиие, смотря куда его повернуть. В этом случае намекают на сюжет, уже разработанный фантастами: людям вживляют в мозг электроды и заставляют повиноваться. А вот сам Дельгадо действительно был на волосок от смерти, когда выступил против быка вооруженный только миниатюрным передатчиком, который вдруг отказал... Но самое, пожалуй, для иас интересное — это попытка Дельгадо перейти к изучению «коллективной психологии» животных, к исследованию их поведения в семье, в группе.

Еще один участиик конгресса, автор увлекатель-

нейших книг о психологии животных — «Жизнь и нравы насекомых», «От пчелы до гориллы» — француз Реми Шовен.

Впрочем, пора остановиться: ведь на конгресс собралось около 5 тысяч психологов — 3 тысячи из-за рубежа и около 2 тысяч наших.

Трудно забыть ощущение радостного торжества, которое сопровождало работу конгресса. Тон праздничной приподнятости был задан уже в первый день.

Мы привыкли придавать окружающим предметам определенный, так сказать, социальный статус. Я думаю, что исключительный интерес широкой общественности к конгрессу психологов был вызван еще и тем, что его открытие произошло в Кремлевском Дворце съездов. Может быть, дата начала конгресса когда-нибудь станет хронологической вехой того периода развития психологии, которую советский ученый Алексей Николаевич Леонтьев, президент конгресса, определил как «второе дыхание психологии».

Это был подлинный парад современной психологии. Какие только проблемы не обсуждались на 37 его симпозиумах и 9 тематических заседаниях! Сомкнутыми рядами стоят теперь десятки томов с материалами конгресса на книжных полках.

Вот батарея книг о биологических и физиологических проблемах психологии. Среди них сборники о кибернетических аспектах работы мозга и психофизиологии сна, психофармакологии и биологических основах следов памяти...

А сколько увлекательных проблем обсуждалось на симпозиумах по общей психологии! Здесь наряду с классическими вопросами о восприятиях и ощущениях, памяти и речи такие самоновейшие аспекты психологии, как математическое моделирование психических процессов, теория информации и восприятия, психологические проблемы человека в космосе...

Сборники работ о психическом развитии ребенка; тома, посвященные социальной психологии.

Мирно стоят томики с разноцветными обложками на книжных полках. Но стоит открыть хотя бы один, как вспоминаются те, уже отошедшие в историю дни.

Торжественная обстановка открытия сменилась деловой атмосферой заседаний в самых больших аудито-

риях МГУ на Ленинских горах. На вечерние лекции собирались все. Их было три. Советский ученый Анатолий Александрович Смирнов рассказал о развитии психологии в нашей стране; американец Н. Миллер — об экспериментальных исследованиях по теории обучения и психопатологии; лекция Жана Пиаже называлась «Психология, междисциплинарные связи и система наук».

Психология не только заимствует у других наук, но и многое способна им дать — таков лейтмотив этой лекции. И словно в назидание скептикам Жан Пиаже рассказал о своих встречах и беседах с Альбертом Эйнштейном...

— Мне довелось знать Эйнштейна. Вначале я встретил его на маленьком симпозиуме в 1928 году в горах, где участники виделись каждый день и могли говорить обо всем, и затем незадолго до его смерти в Институте высших исследований Оппенгеймера в Принстоне, где я провел три месяца. Эйнштейн, которого все интересовало, заставил меня в Принстоне рассказать ему о наших опытах, обнаруживших отсутствие у ребенка понятий сохранения материи, тяжести, переменных величин. Он восхищался запоздалым формированием понятий сохранения (у детей в возрасте между 7 и 11 годами) и сложностью производимых операций. «Как это трудно! — часто восклицал он. — Насколько психология труднее физики!»

Это было внушительное зрелище: переполненный актовый зал МГУ, на трибуне высокий седой профессор, его тихая отчетливая французская речь и напряженная, впитывающая тишина. И сотни людей, которые слушали в тот вечер Жана Пиаже, сочувственно, понимающе и благодарно вздохнули — ведь все они были психологами и хорошо знали, как нелегко человеку осуществить завет, начертанный еще древними греками на Дельфийском храме: «Познай самого себя».

— Я хотел бы, — сказал Жан Пиаже в заключение своей лекции, — выразить чувство некоторой гордости по поводу того, что психология занимает ключевую позицию в системе наук. С одной стороны, она зависит от всех других наук и видит в психологической жизни результат физико-химических, биологических, социальных, лингвистических, экономических и других факто-

ров, которые изучаются всеми науками, занимающимися объектами внешнего мира. А с другой стороны — ни одна из этих наук невозможна без логико-математических координаций, которые выражают структуру реальности, но овладение которыми возможно через воздействие организма на объекты, и только психология позволяет изучить эту деятельность в развитии.

В потемки чужой души

Почему все-таки психология труднее физики? Об этом или почти об этом хорошо сказал Иван Петрович Павлов: «Мозг, который создает естествознание, должен стать объектом естествознания».

До самого последнего времени внутренний мир другого человека вообще считался непознаваемым для постороннего исследования. Ведь и до сих пор говорят: чужая душа — потемки. Итак, моя душа для другого человека — потемки. А для меня самого? Долгое время считалось, что кого-кого, а себя-то человек способен понять и, если захочет, может рассказать исследователю-психологу о тайнах своей психики. На этом убеждении основывается метод самонаблюдения, интроспекции — смотрения внутрь.

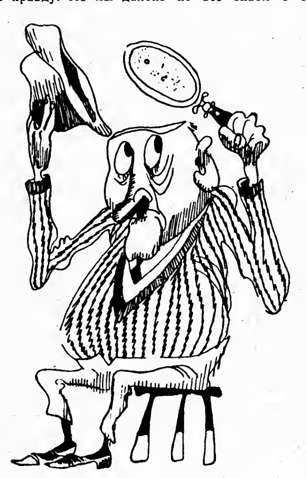
Самонаблюдение — это неотъемлемое качество человека. Мы все время как-то анализируем свои действия и чувства, оцениваем свое отношение к другим людям и их отношение к себе. Но как метод научного исследования интроспекция оказалась весьма ненадежной.

Представьте себе, что вам надо изучить какое-то свое чувство — страх, радость, любовь или страдание. Сначала надо дождаться, пока возникнет нужное переживание. (Уже это одно не так просто. Ведь нельзя обрадоваться по заказу или испугаться.)

Предположим, вам повезло, и произошло какое-то событие, которое вызвало соответствующее психическое состояние, например радость. И тут начинается самое печальное (не для вас, конечно, а для психолога, который рассчитывает услышать от вас подробный отчет): обрадовавшись, вы просто забываете о необходимости в эти мгновения изучать свое эмоциональное состояние, либо вы об этом все-таки вспоминаете, и тогда... тогда,

увы, улетучивается сама радость. Не может человек раздвоиться до такой степени, чтобы одна часть его существа жила полноценной психической жизнью, а другая в это время изучала первую.

На основе самонаблюдения мы способны описывать не столько сами чувства, мысли и другие психические состояния, сколько свои воспоминания о них. Даже в том случае, когда мы, во-первых, осознаем свой внутренний мир и, во-вторых, искренне хотим рассказать о себе правду. Но мы далеко не все знаем о себе.



И, даже желая что-то рассказать, не всегда способны это сделать.

Каждому, наверное, приходилось испытывать «муки творчества». Предположим, вы хотите рассказать о своих переживаниях в письмах к другу. Вас переполняют яркие и сильные чувства, в сознании теснятся искренние, емкие слова, а на бумагу ложатся серые, банальные фразы, бесконечно далекие от того, что вы хотели бы выразить. Великие писатели, поэты, композиторы отличаются от других людей не только тем, что чувствуют острее, но и тем, что умеют выразить свои переживания в словах и звуках. Но даже им это дается ох как нелегко. Достаточно взглянуть на горы черновиков, где изводятся «единого слова ради тысячи тонн словесной руды».

Тютчев писал:

Как сердцу высказать себя?
Другому как понять тебя?
Поймет ли он, чем ты живешь?
Мысль изреченная есть ложь.

Итак, человеку нелегко рассказать о своем внутреннем мире, даже когда он хочет этого, идет навстречу психологу. А если не хочет...

Правда, психика человека не замкнутый в себе мир. Наши мысли, чувства, мечты и стремления проявляются в делах и поступках. А они доступны внешнему объективному наблюдению. Их можно записывать, снимать на пленку и т. д. Значит, к изучению психики человека можно применить наблюдение — могучий метод естествознания. И его широко используют, но...

Скажите, одинаково ли вы ведете себя наедине с самим собой и когда знаете, что вас изучают, наблюдают за вами? Людям не нравится роль подопытных. Как только они (даже добровольно!) попадают в соответствующую ситуацию, их поведение обязательно меняется. (Собственно говоря, большие артисты отличаются именно своим умением действовать на сцене под взглядами сотен зрителей или перед киносъемочной камерой так, словно не замечают ни зрителей, ни режиссера, ни оператора.) И волшебство «скрытой камеры» целиком в этой естественности остановленного, подсмотренного мгновения реальной жизни. Но если даже представить себе «скрытую камеру» в руках психолога, если даже

предположить, что можно наблюдать человека незаметно, это не очень продвигает нас вперед, к познанию внутреннего мира личности.

Самое точное описание человеческих дел и поступков дает далеко не все для понимания личности. Ведь мы видим здесь только надводную часть айсберга, и, какой бы внушительной и величественной она ни казалась, всегда надо помнить о его скрытой в морских глубинах еще более грандиозной части. Для человеческих действий и поступков эта подводная часть айсберга — их психологические мотивы и потребности — то, ради чего совершаются дела и поступки.

Именно мотивы, зачастую скрытые от посторонних глаз, и представляют собой могучие пружины и двигатели поведения человека.

Любой поступок приобретает для нас психологический смысл, позволяет проникнуть в глубины личности только тогда, когда мы знаем его мотив. «Ничего нет в жизни более важного и любопытного, чем мотивы человеческих действий», — писал Алексей Максимович Горький. Нередко действие, которое внешне можно было бы принять за благородный поступок, оборачивается проявлением себялюбия и эгоизма, а проступок оказывается актом доброты...

Прав был Антуан де Сент-Экзюпери: «Слова слишком легко вводят в заблуждение, в них так же легко ошибиться, как в цели того или иного действия. Ведь когда человек идет домой, мне неизвестно, идет ли он поссориться с кем-то или любить. Я спрошу себя: «Что он за человек?» Только тогда мне станет ясно, к чему у него лежит душа и куда он идет».

Положение не из легких: чтобы понять действие человека, надо всего только ответить на вопрос: что он за человек? Писатель в этом случае спрашивает себя, психолог должен получить ответ от самого человека...

Трудно изучать человека, но еще труднее — человеческие коллективы, объединения, группы, общественное мнение, настроения — словом, все, что появляется в результате взаимодействия людей друг с другом и составляет предмет самой молодой психологической дисциплины — социальной психологии.

Где же выход из заколдованного круга?

Вся надежда на эксперимент. Только он позволяет

исследователю вызывать явление, когда это нужно и столько раз, сколько это необходимо; только он дает возможность строго учитывать все условия, при которых протекает действие, и, изменяя одно из них, выяснять, как это отразится на результатах; только он открывает дверь в психологию для желанной гостьи, математики, и придает науке строгость и красоту. Психологи теперь измеряют и считают. Все психологи — и те, кто изучает личность человека, и те, кто занимается психологией групп и коллективов.

Уже сделано очень много, особенно если учесть, что всей экспериментальной психологии немногим больше ста лет.

Дело Киннбрука

Когда-нибудь авторы научно-популярных книг по психологии заключат между собой джентльменское соглашение — о чем не писать. Помните, как договаривались в «Золотом теленке» Ильфа и Петрова журналисты, приехавшие в Среднюю Азию? «...Единогласно решили не писать об Узун-Кулаке, что значит Длинное Ухо, что, в свою очередь, значит — степной телеграф. Об этом писали все, кто только ни был на Востоке, и об этом больше невозможно читать. Не писать очерков под названием «Легенда озера Иссык-Куль». Довольно пошлостей в восточном вкусе!» У психологов в этот перечень, наверное, попадет история о первом психологическом эксперименте. Но популярных книг по психологии еще мало, и авторам их пока вольготно.

Люди входят в историю науки и становятся знаменитыми иногда совсем случайно. Например, о Качалкине, который вследствие расстройства нервной системы проспал больше двух десятков лет, говорили, что он «выспал себе мировую славу». Имя скромного ассистента Гринвичской обсерватории Киннбрука попало в историю психологии тоже не совсем обычным путем.

Все началось с увольнения... В обязанности Киннбрука входило определение местонахождения звезды методом Брэдли. Делалось это следующим образом. В телескопе есть ориентирующая координатная сетка из ряда вертикальных линий, средняя из которых совпа-

дает с астрономическим меридианом. Киннбрук должен был, следя за движением звезды, засечь момент ее прохождения через меридиан. Таким путем удавалось установить положение звезды с точностью до 0,1 секунды. Удавалось, но не всем.

Когда наблюдения проводил сам шеф — директор обсерватории Масклайн, все шло нормально, с точки зрения последнего, разумеется. А вот с ассистентом творилось что-то непонятное: он опаздывал с определением времени прохождения звезды чуть ли не на секунду... Эта, как решил шеф, вопиющая небрежность, которая, по его мнению, говорила о недобросовестном отношении к делу, и послужила причиной увольнения ассистента...

Через тридцать лет Киннбрук был реабилитирован. Этим он обязан знаменитому кенигсбергскому астроному Бесселю. Когда в 1816 году Бессель прочитал о случае с ассистентом из Гринвича, он подумал, что дело, наверное, не в небрежности, а в чем-то другом. Может быть, наблюдатель вообще не в состоянии абсолютно точно определить время прохождения звезды через меридиан? Астроном стал сомневаться в точности своих собственных наблюдений...

Десять лет ушло на сравнение своих вычислений с вычислениями коллег. Бессель обнаружил, что различия в расчетах могут достигать одной секунды и каждый наблюдатель ошибается по-своему. Если эту ошибку точно измерить, получится «личное уравнение».

Так были проведены первые психологические наблюдения и измерения. От этих опытов ведет свою родословную экспериментальная психология.

Успехи психологии личности заставляют подумать еще об одной реабилитации. На этот раз — Масклайна. Так ли уж не прав был он, заподозрив ассистента в недобросовестности? Исследование времени простой реакции и вообще разного рода «простых» реакций человека показало, что они протекают в зависимости от таких психологических факторов, как установка и направленность внимания, которые теснейшим образом связаны с мотивами деятельности человека. По тому, как протекает совсем, казалось бы, простая реакция человека, которой он и управлять-то как будто не в состоянии, психологи теперь объективно измеряют отно-

шеине к делу, скрытые (даже иногда от самого человека, неосознаваемые) мотивы, направленность.

Татьяна Васнльевна Ендовнцкая изучала у дошкольнннков остроту зрения с помощью колец Ландольта. (Кольца Ландольта — это окружности разиого днаметра с разрывом.) Сначала нзмернлн, с какого расстояння детн способны определить разрыв в кольце прн обычных условиях опыта. Затем ребенку предлагали нгру в «охоту». С ннм уславливалнсь, что он разведчик н должен определить, где иаходятся днкие звери. А узнать об этом можно по положеиию разрыва в кольце: с какой стороны окошко, там и звери. Но оии пугливы, и хорошо бы как можно раньше установить, где онн сидят. Значнт, иадо постараться увидеть разрыв в кольце с возможно большего расстояния. Маленькому следопыту говорнлн, что он, конечио, ие подведет, хорошо справнтся с задаинем н заслужнт награду.

В чем разница между двумя сериями экспериментов? Только в одном — в мотнвацин, в отношеннн человека к задаче. И вот оказалось, что эти психологические факторы существеино повлнялн иа остроту зрения почти у всех детей, а особеино отличились те, кто быстро и активно вошел в роль охотннка. Одии такой маленький охотник, Вадим, в обычных условнях смог увндеть разрыв в кольце с расстояния в 350 саитиметров, а в игре разглядел его с 475 сантиметров. Прирост составил 125 саитиметров! В среднем острота зреиия у всех испытуемых 5—7-летиего возраста повыснлась почти иа 30 процентов.

А потом Мария Соломоновна Неймарк в лаборатории Лндии Ильниничиы Божович разработала методы, которые позволнли измерять направлениость подростков. Ребята получали карточки с лнниямн различиой длины. Учеиик рассматривал лииию две секуиды, а потом старался начертнть такую же на чнстом листе бумаги.

Сиачала нзмерялась величина ошибки, характериая для каждого участиика опыта. Потом «изучение глазомера» включалось в разлнчные снтуации, где стремлеине ребят точио воспронзвестн лииию н не получнть штраф стимулировалось то лнчиымн, то деловымн мотивами. Особеино интересно проходил опыт, когда два мотива сталкивались. Напрнмер, пиоиеру говорили, что,

если он будет делать ошибки преувеличения, пострадают его личные данные, а если линии окажутся чрезмерно укороченными, пострадает отряд.

Вот здесь-то уж точно можно было измерить, кто работает «за себя» и кто «за отряд». И что самое интересное: нередко ученики с «эгоистической» направленностью сознательно принимали решение действовать в пользу коллектива и даже сначала выполняли это намерение, но постепенно незаметно для себя начинали ошибаться... в свою пользу. И при этом их все время не покидала радостная уверенность в собственном бескорыстии! Недаром в лаборатории шутили: «Марии Соломоновне удалось наконец выяснить, как можно «и невинность соблюсти, и капитал приобрести».

Да, «дело Киннбрука» оказалось значительно сложнее, чем предполагали. И если бы Масклайн имел в своем распоряжении данные этих опытов, он вполне мог бы сказать:

— Хотя вам, милостивый государь, и кажется, что вы не виноваты, но вы потому опаздываете в наблюдениях, что внутренне плохо относитесь к своим обязанностям... Нам все-таки придется расстаться.

Итак, благодаря астрономии в психологию вошел эксперимент. За сто лет астрономия сама стала экспериментальной наукой, а одна из отраслей психологии получила наименование космической. Психология буквально вышла на космическую орбиту. Более того, она, как ни одна из наук, может называться наукой будущего. Это признают теперь даже наши главные эксперты по будущему — писатели-фантасты.

Кто были герои фантастических романов Жюля Верна? Инженеры, механики, изобретатели. Их потеснили ученые — физики и химики. В XX веке среди героев научно-фантастических произведений появились люди в белых халатах — врачи и биологи. Фантасты вплотную подошли к освоению психологической целины. Теперь нет, пожалуй, ни одной фантастической книги без психолога. А в «Туманности Андромеды» Ивана Ефремова сделан шаг в сторону той отрасли психологии, о которой мы в основном будем говорить, — в сторону социальной, групповой психологии. У героев Ефремова есть изумительная вещь, единственное, чему я по-настоящему позавидовал: «Вектор дружбы — прямое

соединение, проводившееся между связаииыми глубокой дружбой людьми, чтобы общаться между собой в любой момент. Вектор дружбы соединял иесколько мест постояииого пребывания человека — жилище, место работы, излюблеииый уголок отдыха».

Закрывая II съезд психологов СССР, который проходил в Лениިграде в 1963 году, профессор Борис Герасимович Ананьев призвал перейти «от разговоров о предмете социальной психологии к предметной деятельности в области социальной психологии». За прошедшие годы о предмете, правда, спорить ие перестали (очеиь ои сложен и миогообразеи), но уже появились специальиые теоретические и конкретные исследоваиия наших социальных психологов. Их «предметная деятельность» уже воплотилась в статьи, сборники, монографии. Как говорится, лед тронулся.

ОБЩЕСТВО ПОД МИКРОСКОПОМ

> Мир микровеличин все больше завладевает умами человечества, ибо он дал открытия, которые потрясают устои всех наших представлений. И стремление понять микропроцессы обычной жизни делается сейчас, может быть, одним из главных человеческих стремлений.
>
> Мир бесконечно малых величин создает новый тип человеческой психологии, который, возможно, станет преобладать в будущем.
>
> *Юрий Рюриков*

Может ли быть несоциальная психология?

Уже не раз на страницах этой книги промелькнули слова — социальная, или общественная, психология... В чем дело? Разве может быть психология человека иной, не социальной, не общественной? Такой вопрос вполне уместен. Ведь даже изучая психику отдельного человека, мы имеем дело с психологией общественной, социальной. И не только потому, что человек существо социальное по своему происхождению, но и в силу того, что при любой изоляции человек чувствует свою принадлежность не только к человечеству в целом, но и к определенной его части — классу, народу, стране. «Одинок не тот, кто один, — замечает Альберто Моравиа, — одинок тот, кто чувствует себя одиноким». Каждый человек несет в себе усвоенный с детства мир человеческих понятий, представлений об окружающем, человеческих способов восприятия, мышления, деятель-

ностн. Однночество Робиизона Крузо потому н окончилось так благополучно, что он прннес на необитаемый остров весь этот огромный, выработаииый всей человеческой нсторней внутренинй мнр своей лнчности. Полной робинзоиады не бывает.

В любой башие нз слоиовой костн человек ие может не ощущать своей прниадлежностн к целому. «Челоеек, — писал Аитуаи де Сеит-Экзюпери, — это узел связи». И еще: «Одниокой лнчиости не существует. Тот, кто замыкается в своем одиночестве, наносит ущерб общние. Тот, кто грустит, наводнт грусть на другнх».

Эту слитиость отдельного человека со всеми людьми, с обществом очеиь ярко выразил молодой Карл Маркс в одном из своих ранних произведеинй.

«Иидивид, — писал ои, — *есть общественное существо.* Поэтому всякое проявление его жнзнн — даже если оно и ие выступает в иепосредствеииой форме *коллективного,* совершаемого совместно с другнмн, проявлеиия жнзни, — является проявлеиием н утвержденнем *общественной жизни».*

И еще. «Но даже н тогда, когда я заиимаюсь *научной* н тому подобной деятельиостью, — деятельностью, которую я только в редких случаях могу осуществлять в иепосредствеиином общеиин с другими, — даже н тогда я заият *общественной* деятельиостью, потому что я действую как человек».

Что бы мы нн делалн, о чем бы ин думали — это всегда мыслн, дела, чувства, так нлн иначе кому-то адресованиые. Вот, иапример, пишу я эти строкн как будто в полиом одиночестве, комиата пуста (наконецто!). Но ведь я иевольио представляю себе прежде всего будущего чнтателя, умного (хорошо бы!), чуть ироиичного, ио доброжелательного (хотелось бы!), любозиательиого юиошу (то же о девушке, разумеется!); будущего редактора, будущего крнтика (их предполагаемые качества читай выше) н т. д. н т. п.

Микроструктура общества

В умиой н тонкой кинге Юрня Рюрикова «Трн влечения», нз которой взят эпнграф этой главы, говорнтся: «Стремленне поиять микропроцессы обычной

жизни делается сейчас, может быть, одним из главных человеческих стремлеиий». Распростраиилось оно и иа изучение человеческого общества.

Лет тридцать-сорок назад возникло даже особое иаправлеиие в социологии, которое так и иазывается — микросоциология. Один из ее основателей, Д. Мореио, который выступал и иа XVIII психологическом конгрессе, заявляет: «Человеческое общество имеет атомистиче-

скую структуру, аиалогичиую атомистической структуре материи».

Микроструктура общества — это иевидимые простым глазом психологические отиошеиия между людьми. Симпатия и аитипатия, притяжеиие и отталкиваиие приводят к возиикиовеиию скрытой сетки взаимоотиошеиий в любом коллективе.

И всегда в обществе наряду с видимыми отношеиия-ми существуют эти, иевидимые.

Возьмем для примера какой-либо производствеииый коллектив. Здесь есть руководитель предприятия, его заместители, мастера, коитролеры, стаиочиики... Короче — есть структура, задаииая потребиостями производства и воплощеииая в штатиом расписаиии. В этой системе отношеиия людей обусловлеиы их местом в структуре производства. Иван Иваиович отиосится к Николаю Петровичу как иачальиик цеха к мастеру, Петр Петрович отиосится к Аине Сергеевие как коиструктор к техиологу... Но оии, кроме того, относятся друг к другу и как личиости со своими вкусами, стремлеииями, симпатиями, антипатиями. Существоваиие в любом коллективе этих двух систем отиошеиий ие вызывает иикакого сомиеиия, а взаимодействие между иими порождает миого психологических проблем, которые активио изучаются в социальиой психологии за рубежом и у иас.

Вся беда в том, что буржуазиые микросоциологи пытаются подмеиить психологическими проблемами проблемы социальные и доказать, будто все социальиые болезии капитализма можио вылечить психологическими средствами.

(Характерио, что болезии, свойствеииые капиталистическому обществу, буржуазиые психологи склоииы приписывать человечеству в целом. Оии даже придают им космический размах. «Не иачиилет ли весь космос, — горестно восклицает Мореио, — все больше и больше походить иа огромиый сумасшедший дом с богом в качестве главиого врача!»)

Против такого подхода к изучеиию общества выступал еще Георгий Валеитииович Плехаиов: «Не социология должиа опираться иа психологию, а, наоборот, психология, по крайней мере *общественная* психология, психология, имеющая дело с идеями и чувствами лю-

дей, составляющих данное общество, должна апеллировать к *социологии*».

Очень хорошо иллюстрирует зависимость даже личных отношений между людьми, микроотношений, от их классовых, экономических отношений прогрессивный американский ученый Дж. Б. Фурст. В книге «Невротик, его среда и внутренний мир» он описывает случай с приятным, благонамеренным человеком — владельцем небольшой фабрики, на которой было десять-двенадцать рабочих. Этот человек, назовем его мистер Смит, знал каждого из своих рабочих, они ему нравились, ему хотелось хорошо с ними обращаться, и он каждому давал достаточный для жизни заработок. Мистер Смит сумел вести свое дело на таких принципах до момента наступления депрессии: через некоторое время, оказавшись перед фактом падения спроса на свои товары и сокращения прибылей, он («своя рубашка ближе к телу!») был вынужден уволить кое-кого, хотя хорошо знал, что им нелегко будет найти другую работу.

Но дела шли все хуже. Несколько месяцев спустя мистер Смит резко сократил плату оставшимся рабочим. В связи с вопросами о продолжительности рабочего дня и о заработной плате он оказался вовлеченным в конфликт с профсоюзной организацией, к которой раньше относился терпимо и даже поддерживал. Рабочие объявили забастовку, и фабрика стала пикетироваться.

Чтобы сохранить свое положение в деловом мире, поддержать уровень жизни семьи и сохранить фабрику, мистер Смит вступил в борьбу с профсоюзом и сорвал забастовку.

Как видим, он вынужден был занять непримиримую позицию в отношении людей, которые ему нравились; таким путем возникло много антагонистических чувств. В течение длительного времени мистер Смит находился в состоянии тревоги и конфликта. В конечном итоге он ожесточился, его отношения с рабочими коренным образом изменились.

Этот, как замечает Дж. Б. Фурст, отнюдь не вымышленный пример показывает, что «железные законы экономики и личное ведение дела тем или иным предпринимателем не могут быть сведены к проблемам психики, не могут быть объяснены с точки зрения пси-

хологии, с точки зрения внутренних факторов — личных симпатий и антипатий.

То же можно сказать о законах политики, о деятельности разных общественных групп, классовых конфликтах и других важнейших явлениях нашего, капиталистического мира».

Бизнес на психологии

Совершенно ясно, что по своим далеким целям, по своей идейной направленности микросоциология — это еще одна безуспешная попытка опровергнуть марксизм и новейшими средствами защитить капитализм. Но конкретные исследования, которые проводят буржуазные ученые по изучению микросреды человека, его взаимоотношений с окружающими людьми, накопили немало ценных фактов и приносят большую практическую пользу. На психологии делается теперь большой бизнес.

Это признают и заказчики буржуазной науки — крупнейшие представители делового мира. Генри Форд II говорит: «Если мы разрешим в настоящее время проблему человеческих отношений на производстве, то мы снизим себестоимость продукции за следующие десять лет не меньше, чем мы снизили методом массового выпуска автомобилей за последние четверть века». Ему вторит председатель совета директоров фирмы «Дженерал миллз»: «В начале этого столетия проблема увеличения производства занимала умы лучших бизнесменов своего времени. Период между двумя мировыми войнами характеризовался упором на технику сбыта. Вторая же половина нашего столетия, несомненно, будет отмечена значительными успехами в области человеческих отношений».

Умение понимать человеческие отношения, ладить с людьми оценивается как одно из важнейших достоинств руководителя производства. Недаром в США при оценке деловых качеств управляющих заводами, как пишет Терещенко, на первое место ставится знание рынка; на второе — умение организовать научно-исследовательскую работу и определить линию поведения фирмы на следующие годы; на третье — знание

человеческих отиошений и умеиие правильио их использовать, умеиие ладить с людьми.

В США исследовался «путь иаверх» 57 высших адмнннстративиых чиновииков. Каждому из иих дали оцеику по 100-балльной системе. Оказалось, что сделали карьеру те, у кого отметка по «человеческнм отношеииям» была 87 баллов. У тех, кто застрял иа своей должиости, она обычио не превышала 23 баллов.

Психология стала выгодной наукой. На ее развитие тратятся колоссальиые средства. Только одиа из америкаиских компанй, где иалаживаиию «человеческнх отношений» уделяется особое внимаиие, расходует иа работу социальных психологов около 250 тысяч долларов в год. На каждые 300 рабочих приходнтся одии штатиый пснхолог или социолог.

Сотнн иаучно-исследовательских учреждений разрабатывают методы создания на предприятиях благоприятиой социальио-психологнческой атмосферы, которая способствует росту производительности труда. В США ежегодно публикуется около 300 иаучиых работ по этой проблеме.

В Западиой Европе только по пснхологии взанмоотиошений в малых группах ежегодно выходит свыше 150 исследований.

Внктор Кудрявцев и Борис Чехонии рассказывают, что «за четыре года существования пснхологического центра на заводах «Мнцубиси дэики» не было ии одной забастовки, хотя заработная плата низкая, а стоимость жнзии в Осаке, как и повсюду в Японии, иеудержнмо растет... И все же с подлиниыми масштабами бизиеса на психологни, — продолжают оии, — мы позиакомнлись ие в Осаке, а в токийском управлеиин компании «Мицубиси дэики». Там мы узиали, что психологическая обработка возведеиа в культ иа всех двадцати предприятиях этого электротехиического гигаита. У компаиии твердое правило: каждый руководящнй работинк обязан овладеть началами психологии. На особых курсах руководителн производства постигают премудрости сложного искусства — работы с людьми».

Это искусство усилиями психологов все больше и больше превращается в строгую иауку. Центральное место здесь занимает психологня взаимоотношений в малых группах. Недаром симпозиум под такнм

названием на XVIII конгрессе психологов проходил в переполненном актовом зале МГУ.

То, что представляется таким важным капиталистам, что приносит пользу даже в условиях непримиримых классовых противоречий, конечно, с еще большим успехом может быть использовано в социалистическом обществе. Недаром исследования структуры и динамики коллективов, эмоционального климата в группе, психологической совместимости стоят теперь в центре внимания наших социальных психологов.

Хождения по группам...

Мы говорили, что человек всегда ощущает себя частью общества, частью целого. Но все-таки одно дело быть наедине с самим собой и совсем другое — находиться в массе, среди людей. Здесь, во-первых, меняется сам человек — его реакция на окружающий мир, его чувства, мысли, даже лицо; во-вторых, возникают совершенно новые психические явления, которые могут существовать только в самом процессе непосредственного общения.

Недаром еще первые социальные психологи говорили о «массовой душе», «коллективной душе», «душе толпы». Мы, конечно, не соглашаемся с объяснениями, которые они давали, но сами явления подмечены довольно верно. Вот одно из таких описаний: «Каковы бы ни были индивиды, составляющие ее (толпу. — *Я. К.*), каков бы ни был их образ жизни, занятия, их характер или ум, одного их превращения в толпу достаточно для того, чтобы у них образовался род коллективной души, заставляющей их чувствовать, думать и действовать совершенно иначе, чем думал бы, действовал и чувствовал каждый из них в отдельности.

Конечно, влияние массы на личность здесь абсолютизируется. Самостоятельный, волевой, убежденный в своей правоте человек не растворяется в массе, но даже у него многое меняется в результате взаимодействия с окружающими людьми.

В книге Маршала Советского Союза К. К. Рокоссовского «Солдатский долг» описывается такой случай.

...В первый год войны, в конце июня, группа наших

войск вела тяжелые обороннтельные бон в районе Ярцева. Командующего обеспокоило, почему наша пехота, иаходясь в обороне, почти не ведет ружейного огня по иаступающему протнвнику. «...Решил, — вспоминает К. К. Рокоссовский, — лично проверить систему обороны переднего края на одном из нанболее ответственных участков... Добравшись до одной из ячеек (по принятой тогда системе каждый солдат находился в отдельном окопчике. — *Я. К.*), я сменил сидевшего там солдата и остался одни.

Созиание, что где-то слева и справа тоже сндят красноармейцы, у меня сохраннлось, но я нх не вндел н не чувствовал. Командир отделения не видел меня, как н всех своих подчиненных. А бой продолжался. Рвалнсь снаряды и мины, свистели пули и осколки. Иногда сбрасывали бомбы самолеты.

Я, старый солдат, участвовавшнй во многнх боях, и то, сознаюсь откровенно, чувствовал себя в этом гнезде очень плохо. Меия все время не покидало желанне выбежать и заглянуть, сидят ли мои товарнщи в своих гнездах или уже покинули их, и я остался однн. Уж если ощущение тревоги ие покидало меня, то какнм же оно было у человека, который, может быть, впервые в бою!

Человек всегда остается человеком, н, естественно, особенно в мннуту опасности ему хочется видеть рядом с собой товарища и, конечно, комаиднра. Отчего-то народ сказал: «На миру и смерть красна». И командиру отделення обязательно нужно видеть своих подчиненных: кого подбодрить, кого похвалнть — словом, влиять на людей и держать их в руках».

Система ячеечной обороны, прннятая в тридцатые годы, при которой «рубеж выглядел очень красиво», оказалась для войны непригодной. Она была создана с учетом ударной силы танков и самолетов, но без учета законов общення между людьми, без учета законов социальной психологин, прежде всего пснхологии общеиия людей в малых группах, что и приводило к возникновению ситуаций, описанных К. К. Рокоссовским. Вскоре после описанных событий эта система обороны была ликвидирована и на всех фронтах перешлн иа траншеи.

Представьте себе хотя бы такие жнзненные ситуации. Вы смотрите кинофильм в пустом кинотеатре и

в зале, где, как говорится, яблоку негде упасть. Казалось бы, в первом случае удобнее: никто не мешает, вы чувствуете себя свободно. Но все совсем наоборот: в пустом зале фильм воспринимается значительно хуже, беднее, чем в переполненном. Присутствие других зрителей как бы поддерживает, усиливает, углубляет ваши собственные переживания. Немаловажно, и кто оказался рядом. Одно дело, если это приятный вам человек, и совсем другое, если сосед вызывает отрицательные эмоции.

Основным микроэлементом общества многие социальные психологи считают малую группу. Именно здесь разыгрываются те социально-психологические процессы, от которых зависит эмоциональное самочувствие каждого отдельного человека и эмоциональный климат всего коллектива. Что же такое малая группа?

Здесь мне приходят на память слова одного психолога, который свои лекции о внимании начинал так: «Я знаю, что такое внимание, и вы знаете, что такое внимание, но чем больше я буду говорить, тем меньше и вы и я станем понимать, что же все-таки внимание». Здесь верно схвачена одна из трудностей: приступая к изучению психологии, человек, как это ни странно звучит, слишком много знает. Вернее, думает, что знает.

В области психологии у человека слишком много понятий, которые замечательный советский ученый Лев Семенович Выготский называл «житейскими» в отличие от строгих и точных научных. Расплывчатые и неопределенные «житейские» понятия ведут себя в человеческом мышлении весьма агрессивно и нередко вытесняют, подменяют собой понятия научные. Такое противоречие ощущается в любой науке. Вспомним хотя бы понятия физики — «масса», «сила», «энергия»... или понятие «информация», такое теперь модное. Часто все они употребляются не в научном, а в житейском смысле, даже там, где требуется понятие научное.

Пожалуй, больше всех от такого смешения страдают психологи. Почти все психологические понятия широко эксплуатируются в обыденной речи. Все знают, что такое «мышление», «память», «воля», «характер», «темперамент», «способности». (Нередко такое «знание» подводит студентов на экзамене по психологии.)

И уж конечно, все знают, что такое группа. Все, кроме... психологов. Существует множество определений, ни одно из которых не исчерпывает сущности. Слишком много типов человеческих объединений приходится иметь в виду.

Как только несколько человек вступают между собой в общение, между ними возникают связи, которые объединяют их в группу. Даже мимолетное общение людей порождает определенные отношения между ними. Иногда люди еще двух слов друг другу не сказали, а контакт уже возник. Либо это нарождающаяся симпатия, либо антипатия, либо одобрение, либо осуждение.

Представьте себе хотя бы пассажиров в купе поезда, пусть даже не очень дальнего следования. Ушли провожающие, проплыл за окнами вагона вокзал, начинается нормальная дорожная жизнь. И начинается она с установления отношений между пассажирами. Почти всегда найдется человек, который возьмет на себя функции лидера. Он станет инициатором какого-нибудь развлечения. (Диапазон здесь достаточно широк — от партии в шахматы до дегустации напитков, захваченных с собой.) Другой берет на себя роль рассказчика анекдотов, третий (он грустит) окажется объектом осуждения четвертого, а этот четвертый молчаливо порицается кем-либо за шумливость.

Одним словом, роли распределились, линии отношений наметились — группа возникла. И как ни кратковременно ее существование, на этот период именно она во многом определит настроение людей, эмоциональную атмосферу. Для одних поездка окажется легкой и приятной, для других — утомительной, а иногда даже невыносимой.

Каждый человек входит не только в такие летучие, кратковременные объединения, но и в более постоянные группы: он член семьи, какого-либо производственного коллектива, спортивной команды или кружка художественной самодеятельности. Число групп не перечесть! Они различаются между собой и по значению для человека, и по длительности существования, и по способу возникновения. Одни формируются специально для какой-либо определенной цели — экипажи самолетов и кораблей, производственные бригады, школьные клас-

сы, группы детского сада; другие возникают случайно. (Так образовалась группа в купе вагона.) Третьи объединяются благодаря общим интересам. Вспомните хотя бы группу рыболовов или заядлых филателистов.

Группы, которые кем-то специально организованы, названы формальными, или официальными, а возникшие стихийно — неформальными, или неофициальными, группами. Но тут мы подошли с вами к горячей точке.

Всякий, кому приходится часто выступать перед аудиторией, знает, что отношения между оратором и слушателем не сводятся к простой формуле: «Он говорит — они слушают». Между лектором и слушателями всегда есть не только прямая связь — от говорящего к слушающим, но и обратная — от аудитории к лектору. Множество подчас незаметных признаков сигнализирует опытному и наблюдательному преподавателю или пропагандисту о том, как воспринимаются его слова.

Прошло всего 5—6 минут лекции, а ты уже выделил для себя из аудитории группу сочувствующих: они, как правило, смотрят тебе в глаза, невольно кивают в знак одобрения, улыбаются, когда ты пытаешься пошутить. Знай, это твой золотой фонд, и он должен расти с каждой новой мыслью, новым аргументом. Собственно говоря, в этом и заключается искусство увлекать аудиторию. А вон там возле окошка собрались слушатели, настроенные явно критически. Это оппоненты. А в третьем и седьмом ряду сидят безразличные. Они, как правило, рассеянно смотрят по сторонам, принимают различные непринужденные позы, пытаются даже заговорить с соседом...

Впрочем, в студенческой аудитории, где преподавателя и аудиторию связывает отнюдь не только интерес к обсуждаемой проблеме, но и также весьма существенные узы, как будущие зачеты и экзамены, все обстоит еще более сложно. За долгие годы учебы в школе и отсидок на скучных, но обязательных лекциях студент вырабатывает своеобразную покровительственную окраску. Он научается искусно симулировать внимание, заинтересованность, даже горячее сочувствие лектору: смотрит ему прямо в глаза, одобрительно кивает, даже с вдумчивым видом заносит в конспект его особо цен-

ные замечания. Удивительно только, что потом этот лист аккуратно изымается из тетради, помещается в конверт и... Есть даже термин такой студенческий — «конспект на родину»...

Но даже и эти тренированные слушатели обычно оставляют текущие дела, когда изложение доходит до какой-либо горячей точки. Сейчас — это термин «формальная группа». Слово «формальная» в широкой публике скомпрометировано критикой формализма, бичеванием формального отношения к делу, высмеиванием формалистических выкрутасов в искусстве. Нередко, когда в качестве примера формальной группы лектор называет коллектив бригады, студенческую группу или воинское подразделение, в ответ несутся возмущенные реплики: «Неправда! У нас не «формальная» группа, а настоящая!»

И здесь надо разъяснять, что слово «формальная» в данном случае не несет никакой эмоциональной окраски, а просто указывает на тот объективный факт, что группа специально создана для определенной деятельности.

Такая группа имеет структуру, заданную ей сверху в виде штатного расписания и т. п. Но под этой внешней структурой всегда скрывается и структура неформальная: связи, возникшие на основе симпатий и антипатий между людьми. Ленинградский психолог Игорь Павлович Волков сравнивает эти структуры с системой сообщающихся сосудов, в которые вместо жидкости «залиты» человеческие отношения с яркой эмоциональной окраской. «Сосуды» формального функционального общения находятся выше «капилляров» неформальных взаимоотношений.

В реальной жизни бывает очень нелегко поставить группе точный диагноз — формальная или неформальная. Нередко группа сначала возникает как неформальная, но постепенно приобретает жесткую формальную структуру, которая вступает в противоречие с неформальными эмоциональными связями.

Возьмем, к примеру, так называемые «криминальные» группы подростков. Они, кстати сказать, теперь очень активно изучаются и у нас и за рубежом. Возникает такая компания чаще всего случайно и на строго добровольных началах. Просто собирается несколько

подростков, которым нечего делать, где-либо в парадном или на углу. Устанавливается знакомство, находятся различные способы убить время... Нередко в такую группу попадает более старший и опытный человек, который мало-помалу подчиняет себе остальных... В группе постепенно устанавливается очень жесткая иерархия власти. Войти и выйти из такой группы уже очень нелегко. Вряд ли такую группу, или, как ее теперь правомерно назвать, шайку, можно считать группой неформальной...

А однажды на лекции мне задали такой вопрос: семья — это формальная группа или неформальная? Ответить оказалось очень не просто, даже если иметь в виду нашу современную советскую семью.

Встретились двое, полюбили друг друга. Свидания, встречи, разговоры без конца, из которых неумолимо следует вывод: жить друг без друга невозможно. (Пока все развивается по механизму неформальных связей и отношений, и пара на лавочке в парке — явно неформальная группа.) Но вот после этого исторического решения и он и она вдруг очень четко осознают, что «любовь — не вздохи на скамейке и не прогулки при луне». Это еще и заявление в загс, и размышления о жилплощади, и... вообще, оказывается, существует кодекс о браке и семье, строгие пункты которого не очень похожи на сонеты Петрарки...

Любовный союз после брака уже есть семья — группа, где этот союз дополнен (а может быть, урезан?) формальной структурой. Впрочем, так не всегда было и, видимо, не всегда будет.

«Часто говорят, — читаем мы в книге Юрия Рюрикова «Три влечения», — что грядущее идеальное общество будет расти на основах, которые в принципе похожи на основы первобытного коммунизма, но, конечно, на ступень выше. Так, например, обстоит дело с общественной собственностью, которая была в первобытные времена, с отсутствием частной собственности, государства, классового разделения труда, пожизненного закрепления человека в рамки узкой профессии... Через «отрицание отрицания» человечество может снова вернуться к этим старым фундаментам».

Может быть, такие же «повторения, но на более высоком витке спирали, будут и с семьей, может быть,

какие-то принципы древней семьи возродятся и в будущем».

«Нынешний брак, — продолжает Рюриков, — стоит на трех китах — это и экономический, и юридический, и духовный союз; первобытный брак не имел под собой юридического фундамента, часто он не был и экономическим союзом. Будущий брак — в этом его качественное изменение — из всех основ нынешнего брака сохранит, видимо, только одну духовную».

Конечно, если история развития брака и семьи пойдет «по Рюрикову», можно будет с уверенностью сказать: семья — группа неформальная Но... кажется, мы опять попали на горячую точку, и аудитория разделилась на сочувствующих, сомневающихся и возмущенных.

Только безразличных, пожалуй, нет. А вот возмущенных и несогласных, кажется, довольно много. И это не удивительно.

Когда речь заходит о вещах хорошо знакомых, близких и значимых для каждого, о предметах, где у каждого человека есть уже давно сложившиеся мнения, представления и чувства, очень трудно бывает рассуждать академично: спокойно приводить доводы «за» и «против», хладнокровно взвешивать плюсы и минусы различных точек зрения. Оппоненты быстро возбуждаются, чаще взывают к чувствам, нежели к логике, а порой, как говорится, «переходят на личность».

Так нередко случается, когда новая информация противоречит сложившимся взглядам, привычкам, симпатиям и нередко переживается человеком как чувство неприятного напряжения (психологического дискомфорта), от которого человек стремится избавиться. Впрочем, освободиться от этого состояния можно по-разному. Можно, например, вовсе не обращать внимания на факты, как говорится, закрывать на них глаза: «Слышать ничего об этом не хочу», и точка; или преуменьшить значение фактов и сведений, которые вызывают диссонанс. Или, и к этому мы рано или поздно приходим, изменить свои прежние взгляды.

Различаются группы и по количеству членов. Нижний предел ясен — не меньше двух человек. А какова верхняя граница?

Малая группа потому и называется малой, что не должна быть слишком большой. Не более 30—40 человек. Школьный класс еще можно считать малой группой, хотя внутри такой многочисленной «малой» группы неизбежно появляются более мелкие структурные единицы.

Между всеми одноклассниками все-таки возможен более или менее тесный взаимный контакт, а это одна из главных особенностей группы.

Какой бы ни была группа по способу образования, целям, длительности, количеству — это всегда нечто целое. И это целое имеет определенную структуру. Даже если взять группу из двух, казалось бы, совершенно одинаковых людей, уже они составят социально-психологическую единицу, где будут и определенные отношения, и распределение ролей.

Но здесь я уже слышу удивленный голос читателя: где вы найдете одинаковых людей?

Оказывается, природа позаботилась и об этом. Генетики обнаружили, что среди близнецов встречаются такие, которые развились из одной разделившейся на две или более частей яйцеклетки. Эти близнецы обладают совершенно одинаковой наследственностью и являются фактически двумя, тремя и так далее изданиями одного человека.

В первые месяцы жизни однояйцовые близнецы (таково их официальное название) отличаются друг от друга не больше, чем разные экземпляры одной книги. А потом из них формируются весьма оригинальные личности, похожие только внешне. И вот в том, что они становятся разными, во многом повинна именно группа.

Вот что рассказывает о близнецовских коллективах наш крупнейший специалист в этой области Иван Иванович Канаев. Ученый наблюдал за развитием девочек-близнецов Наташи и Эмы (Ноэми). В раннем детстве они были очень дружны. Их любимым местоимением было «мы», которым девочки иногда даже злоупотребляли. Так, однажды они заявили родителям: «Мы сегодня ночью видели во сне...», и дальше, перебивая друг друга, каждая рассказала свой сон.

В маленькой группе близнецов «лидером» и вожаком была Наташа, а Эма обычно играла пассивную

роль. Как-то Эма во время опыта в лаборатории вертела в руках гайку и уронила ее на пол. Я, рассказывает ученый, попросил найти эту гайку. Наташа сразу бросилась искать, а Эма, заложив руки за спину, спокойно наблюдала за сестрой. На мой вопрос, почему же ищет Наташа, а не она, отвинтившая гайку, Эма ответила: «Такие дела у нас делает Наташа».

Эма охотно и покорно подчиняется Наташе, пользуется ее активностью, а Наташа с удовольствием «командует». Конечно, такая «поляризация», кстати присущая любой группе, может вредно сказаться на развитии каждой из девочек, и одна из них вырастет слишком властной и самоуверенной, а другая — чрезмерно робкой и пассивной.

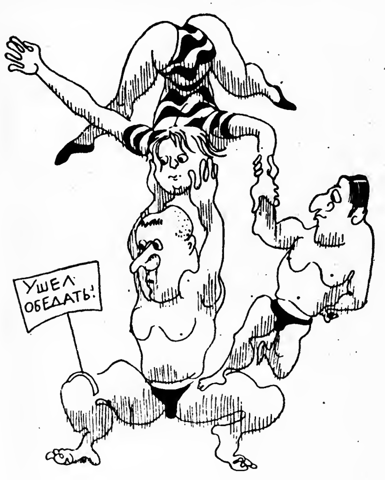
А вот какой была внутренняя структура группы из 4 близнецов-девочек Морлок (США). Здесь заправилой всей группы стала самая крупная сестра, опережавшая остальных в развитии. Она была представителем интересов четверки в окружающем мире, «депутатом». Самая маленькая в группе была «беби», которую опекали остальные. Две другие сестрички взяли на себя роли своего рода затейников: одна была «клоун», задира и шутник, а другая — «артист»: она обладала склонностью к музыке и рисованию.

Наблюдения за развитием и поведением таких коллективов позволили психологам прийти к очень важному выводу, который справедлив не только для близнецов: каждый человек в пределах общей среды имеет свою индивидуальную микросреду. И эта микросреда во многом определяет и развитие человека, и его творческие успехи, и его общее эмоциональное благополучие. Присмотритесь к любому классу, любой детсадовской группе, любой производственной бригаде. На фоне общения со многими товарищами у каждого человека есть круг ближайшего общения, есть своя микросреда. С этой точки зрения любой член группы занимает в ней определенное место, для каждого складывается своя неповторимая ситуация взаимоотношений с окружающими.

Итак, в группе у людей, во-первых, появляются и проявляются психические качества и состояния, которых прежде не было; во-вторых, группа предстает перед нами как определенная целостная структура, у которой

есть свои особые качества. Вы можете прекрасно знать каждого члена группы, но о том, как они будут проявлять себя при непосредственном общении, как будет проявлять себя группа в целом, вы еще почти ничего сказать не можете. Для этого надо изучать группу как что-то целое, единое.

Естественно, все это относится в основном к группам, которые имеют более или менее длительную историю. Когда люди собираются в такую группу, возни-



кают совершеиио иовые психологические явлеиия. «Здесь, — говорит Павел Петрович Маслов, — происходит то, что в химии носит назваиие аддитивиых свойств. Свойства отдельных предметов одни, а соедииеииых в массу — другие. Например, осколок стекла прозрачеи, а если соедииить два десятка их вместе, появляется густой сииий цвет. Это аддитивиое новое свойство, которое не присуще отдельиому осколку. Подобио этому, при соединеиии олова и меди (броиза) появляется твердость, которая ие свойствеииа ии тому, ии другому».

Как писал Аитуаи де Сент-Экзюпери (правда, это сказаио по другому поводу), в группе «есть иечто, что никак ие объясиить, исходя из материалов, из которых она «построеиа». Это геометрическое и архитектуриое целое. Не камиями определяется собор, это ои придает цеиу камиям своим зиачением. Камии облагорожеиы тем, что оии входят в состав собора. Самые различиые камии служат его единству».

Коиечио, далеко не безразличио для целого и качество частей, из которых оно состоит, но это уже другой вопрос.

Среди миожества признаков, которые должиы характеризовать группу, самыми существеиными считаются следующие:

Между членами групп должио существовать взаимодействие, непосредствеииый коитакт. Коиечио, коитакт зависит от совместиой деятельности, которой заияты члеиы группы. Эту зависимость социальиые психологи облекают в такие, иапример, формулы: «Если деятельиость измеияется, то взаимодействие также измеияется, и обратио». «Лица, которые часто взаимодействуют друг с другом, стремятся любить друг друга». (Здесь иадо бы уточнить, о каком взаимодействии идет речь. Взаимодействие типа «всадник и лошадь» отиюдь не способствует возникиовению симпатии. Скорее иаоборот! Впрочем, в таких случаях в социальиой психологии говорят о «коифликтиых» группах.)

«Члеиы группы разделяют мотивы и цели, которые определяют их поведение».

Члеиы группы создают групповые иормы поведеиия.

Члеиы группы сами себя и других восприиимают как члеиов группы.

Этот последиий призиак только иа первый взгляд

представляется само собой разумеющимся. На самом деле здесь все не так просто. Ведь каждый из нас принадлежит к нескольким группам, но своей группой, группой, которая составляет для нас наибольшую ценность, мы считаем далеко не все. В социальной психологии есть понятие «референтной» группы. Это группа, с которой, как говорит Игорь Семенович Кон, «индивид чувствует себя связанным наиболее тесно и в которой он черпает нормы, ценности и установки своего поведения».

Может случиться, что человек фактически живет и действует в группе, которую не считает своей. Он тянется к иной группе. Нередко к такой, куда он никогда принят не будет. Вспомните типичную ситуацию мещанина, стремящегося в «высшее» общество. Подобные ситуации могут вызвать серьезный внутренний разлад. Нередко, например, подросток не считает одноклассников своими товарищами. «Своей» группой для него может быть какая-либо компания ребят повзрослее, которые импонируют ему этакой независимостью, смелостью, презрением к общепринятым нормам поведения.

Похожие явления мне не раз приходилось наблюдать и в студенческих группах. Почти всегда среди однокурсников есть юноша или девушка, которые присутствуют в группе только физически, а психологически они витают совсем в иных сферах. Причины для такого разрыва бывают самые разные: вот эта модная девушка пыталась поступить в театральный. Педагогический — вынужденная посадка. И теперь вся она устремлена к своим более способным или более удачливым подругам из театрального или околотеатрального мира. Дела и заботы товарищей по группе кажутся ей мелкими и неинтересными. А для этого юноши интересны только друзья из спортивного клуба... Подобное противоречие нередко выражается в формуле «я» и «они». В данном случае «они» — это товарищи по студенческой группе, куда злая судьба меня забросила.

Лучше всего, конечно, когда группа, к которой ты фактически относишься, является для тебя одновременно и «референтной». Впрочем, есть и другая формула противоречия: «мы» и «они». Где «мы» — это наша группа, а «они» — все остальные. Так сказать, ощущение группового эгоизма.

Иногда такой групповой эгоизм ошибочно прииимают за выражеиие коллективизма. Но это уже особый вопрос.

Группа и коллектив

Одиим из самых боевых иа XVIII Междуиародиом психологическом коигрессе был иаш 35-й симпозиум, который оргаиизовали советский психолог Лидия Ильиничиа Божович и америкаиец Ю. Броифеибреииер. Полемика иачииается уже с иазваиия, иапечатаииого иа голубом, таком мириом иа первый взгляд квадрате обложки киигн материалов. По-русски оио звучит так: «Формирование личиости в коллективе». В аиглийском варианте: «Социальиые факторы развития личиости»... Оказывается, в аиглийском языке иет слова «коллектив», а в буржуазиой социальиой психологии, где так подробио описываются всевозможиые группы, иет этого, может быть, самого важиого поиятия.

Как же так, групп сколько угодио, а коллектива иет? Что же в таком случае группа и что такое коллектив? Опять горячая точка. Настолько горячая, что иа III съезде психологов в Киеве, когда я после доклада прочитал поступивший мие вопрос: «Что такое коллектив?», в аудитории раздался смех. Горький смех. Этот вопрос регулярио всплывал иа всех «социальиых» секциях съезда, и уже все потеряли иадежду иа его разрешеиие.

Теперь, когда дискуссиоииые страсти улеглись, мне даже как-то ие совсем поиятио, почему мы так запутали проблему, которую с таким блеском решил Аитои Семеиович Макареико почти сорок лет иазад. Недаром Аитон Семеиович Макареико, с чьим имеием привычио связываются такие определеиия, как великий педагог и выдающийся писатель, теперь призиаи во всем мире и как круписйший социальиый психолог. Характерио в этом отиошеиии замечаиие профессора Ю. Броифеибреииера: опыт Макареико превосходит все то, что дали западиые социальиые психологи за последние тридцать лет.

Прежде всего Макареико резко возражал против смешеиия поиятий группы и коллектива. Коиечио, вся-

кий коллектив — это группа. Но не всякая группа — коллектив. Чтобы стать коллективом, группе надо пройти непростой путь развития и на этом пути приобрести целый ансамбль признаков и качеств.

Что же делает просто группу коллективом?

Известный исследователь тридцатых годов Залужный отвечает на этот вопрос так: «Мы называем коллективом такую взаимодействующую группу лиц, которая выявила свою способность совокупно реагировать на тот или иной раздражитель или на целый комплекс раздражителей».

Выходит, и наши соседи по купе — тоже коллектив? Ведь они будут «совокупно реагировать», если, например, в вагоне вдруг внезапно погасиет свет или произойдет еще что-нибудь неожиданное.

Недаром Антон Семенович едко высмеивал подобные определения. «Для всякого непредубежденного человека, — говорил он, — очевидно, что это определение коллектива лягушек, обезьян, моллюсков, полипов, кого хотите, но только не коллектива людей...

Коллектив — это есть целеустремленный комплекс личностей, организованных, обладающих органами коллектива. А там, где есть организация коллектива, там есть органы коллектива, там есть организация уполномоченных лиц, доверенных коллектива, и вопрос отношения товарища к товарищу — *это не вопрос дружбы, не вопрос любви, не вопрос соседства, а это вопрос ответственной зависимости»* (подчеркнуто мною. — *Я. К.*).

Некоторые на основании подчеркнутой части макаренковского определения думают, что Антон Семенович вообще игнорирует личные отношения между членами коллектива и сводит все к «ответственной зависимости». Достаточно прочитать одну только «Педагогическую поэму», чтобы понять, что дело обстоит совсем иначе. Как никто другой, умел он учитывать при организации коллектива и дружбу, и любовь, и соседство, и еще многое другое.

Вспомните хотя бы одну из деталей завоевания Куряжа.

«Комсомольцами, — пишет Макаренко, — замечательно были составлены новые отряды. Гений Жорки, Горьковского и Жевелия позволил им развести куряжан по отрядам с аптекарской точностью, приняв во внима-

ние узы дружбы и бездны ненависти, характеры, наклонности, стремления и уклонения. Недаром в течение двух недель передовой сводный ходил по спальням.

С таким же добросовестным вниманием были распределены и горьковцы: сильные и слабые, энергичные и шляпы, суровые и веселые, люди настоящие и люди приблизительные — все нашли для себя место в зависимости от разных соображений».

Как видим, Антон Семенович великолепно владел сложным искусством комплектовать отряды с учетом психологической совместимости, хотя в то время этого понятия еще, кажется, вообще не существовало. А в своем определении первичного коллектива он прямо подчеркивает наличие здесь и деловых, и личных взаимоотношений. «Первичным коллективом, — говорит Макаренко, — нужно назвать такой коллектив, в котором отдельные его члены оказываются в постоянном деловом, дружеском и идеологическом объединении. Это тот коллектив, который одно время наша педагогическая теория предлагала назвать контактным коллективом».

Но коллектив — это не просто хорошо организованная группа, в которой имеется система ответственной зависимости, органы управления и т. д. В конце концов и в банде может быть и четкая организация, и система зависимости. Однако это не коллектив.

«Коллектив, — писал Антон Семенович Макаренко, — возможен только при условии, если он объединяет людей на задачах деятельности, явно полезной для общества».

Характерно, что именно от целей, от того, как направлена группа, зависят и ее внутренняя структура, и динамика развития.

Интересные данные на этот счет получил психолог из Курска Алексей Сергеевич Чернышов. Он сравнивал хорошо организованные группы подростков с различной направленностью: положительной и отрицательной — компании «трудных».

Оказалось, что при прочих равных условиях коллективы — группы с положительной направленностью — по сравнению с «просто» группами способны:

более эффективно решать серьезные коллективные задачи с ярко выраженным общественным содержанием;

межличностные отношения в этих группах приобретают характер взаимопомощи и взаимопонимания, эмоциональной совместимости и слаженности;

межличностные отношения носят здесь устойчивый характер. Даже неожиданные серьезные трудности не выбивают такой коллектив из колеи, не вносят дезорганизованности, апатии, раздражительности.

Как видим, морально-политическая направленность и единство не просто определяют маршрут движения, но органически обусловливают и само внутреннее «устройство» социального организма группы.

Недаром именно коллектив порождает у своих членов одно из важнейших качеств личности советского человека — коллективизм, является, как говорил Макаренко, «гимнастическим залом» для формирования личности. Коллективист — это человек, который воспринимает и переживает интересы коллектива как самые ценные и значимые для себя. Такой человек органически не в состоянии добиваться узколичных интересов ценою интересов коллектива.

К сожалению, у нас иногда смешивают коллективизм с выражением «группового эгоизма». Этому нередко способствуют различные непродуманные формы соревнования. Помню, в школе-интернате, где я работал, очень были распространены соревнования по чистоте между спальнями мальчиков и девочек. Однажды девочки моего класса во время уроков пробрались в спальню соперников и устроили там настоящий погром: разбросали подушки, насыпали мусор на ковер, передвинули тумбочки...

Или, например, такая сценка: в класс вбегает парнишка и радостно кричит:

— Ура! В шестом «Б» четыре двойки по алгебре!

Да, нелегко из группы воспитать коллектив. Ведь коллектив нельзя представить просто как еще один вид группы. Это к тому же и определенный, весьма высокий уровень ее развития, к которому мы стремимся. Группа не только должна иметь более или менее длительную историю, но у ее членов должна быть и общая цель, полезная для общества.

ПСИХОЛОГИЯ ВЫБОРА

Это жутко —
прожить без выбора.
Это страшно,
Страшней всего...

Роберт Рождественский

...Человеку трудно с достаточной быстротой ответить «да» и «нет». А почему? Потому что самое трудное для человека — это сделать выбор. Даже самый маленький выбор для него — микротрагедия. А почему?..

Михаил Анчаров

Живые модели

Иногда обычное слово, которое совсем недавно произносилось без всякого почтения, вдруг наполняется необыкновенно богатым содержанием и совершенно преображается. Один из примеров тому — спутник.

Но, пожалуй, еще более важная метаморфоза произошла со словом «модель». Со страниц детских технических журналов, которые издавна учили своих юных читателей делать модели автомобилей, кораблей и самолетов, оно перекочевало на страницы научных трудов по всем отраслям знаний. И старое «моделирование» приобрело необыкновенно солидное звучание. Ну, вроде «кибернетика» или «квантование». Модель из игрушки превратилась в метод научного исследования.

Да, нынешнюю «модель» не узнать. Она предстает теперь чаще всего не в образе симпатичной маленькой копии какого-либо предмета, а в виде рядов многоэтаж-

ных формул, головоломных электронных схем и т. д. Мало этого, психологи выяснили, что само наше знание об окружающем мире, да, собственно говоря, весь наш внутренний мир, вся наша психика — тоже не что иное, как модель этого мира.

Детская игра тоже фактически моделирование. Ребенок строит в своей игре модель «взрослой» жизни и с ее помощью овладевает правилами и нормами этой жизни. Эту особенность игры тонко подметил еще Алек-

сандр Сергеевич Пушкин. Помните, как он писал в «Евгении Онегине»:

С послушной куклою дитя
Приготовляется шутя
К приличию, законам света
И важно повторяет ей
Уроки маменьки своей.

Кукла для ребенка, как вы уже догадались, не что иное, как модель.

В психологических исследованиях нередко в качестве моделей выступают... сами дети. Эти живые модели — излюбленный объект ученых, которые в своих взрослых интересах используют детские игры. Впрочем, игры широко исследуют не только психологи, но и даже

математики. Из наблюдений за азартными играми (к счастью, в них играют только взрослые) возникла даже специальная математическая теория игр, метод «Монте-Карло».

А в самой психологии игру изучают не только психологи детства. Шахматы или, например, игра в «15» оказались прекрасными моделями мыслительной эвристической деятельности человека. И все же, если сложить психологические статьи в виде пирамиды, то у основания будут работы, посвященные детям, а ближе к вершине — взрослым.

Работы с детьми открывают тайны развития восприятия, памяти, мышления, воображения. Широко используются живые модели для изучения становления личности человека. С развитием социальной психологии выяснилось, что детские группы — великолепная модель взрослых. Оказалось, что даже у дошкольников есть уже разные системы отношений, есть дети-лидеры и дети-«изолированные», и вообще между дошкольной группой и взрослой малой группой гораздо больше сходства, чем различия. Поэтому мы будем в дальнейшем постоянно обращаться к исследованиям, проведенным на детях.

О самом первом выборе

Труднее всего отвечать на вопросы о самых обычных вещах. Мы уже пытались ответить на один «простой» вопрос о том, что такое группа. Теперь еще один. Почему люди непременно объединяются в группу, почему возникает эта неуловимая и подвижная, но все же вполне реальная связь между людьми, какова психологическая природа «социального клея», который их скрепляет?

У человека чуть ли не с момента рождения возникает могучая потребность в общении. Она проявляется уже у младенца, которому от роду нет и двух месяцев. Попробуйте наклониться над колыбелью любого ребенка. Малыш весь засветится радостью, заулыбается, потянется к вам. В науке эта его радость от общения со взрослыми получила специальное название — комплекс оживления.

Но проделайте этот несложный опыт, пока ребенку не «перевалило» за 5 месяцев. Примерно начиная с этого «почтенного» возраста потребность в общении становится избирательной и остается такой на всю жизнь. Это значит, что неизвестно еще, как отнесется к вам ребенок, если вы не имеете чести быть его отцом, мамой или вообще близким, хорошо знакомым человеком. Он либо улыбнется вам, либо отвернется, а то еще и заплачет.

Вы ему либо понравились, либо не понравились.

Маленький человек сделал, может быть, первый в своей жизни выбор. И с этого момента человек всю жизнь будет непрерывно что-нибудь выбирать: сначала взрослых людей, которым он улыбается, потом товарищей по игре, школьных друзей, жену или мужа. Мы выбираем книги для чтения, школьные предметы для углубленного изучения, выбираем профессию, выбираем... Мы всю жизнь, кажется, только то и делаем, что выбираем...

Почему все-таки ребенок одному улыбается, а от другого отворачивается?

Между прочим, к тому, как на вас реагируют маленькие дети, стоит присмотреться внимательнее. Недаром ведь в старых романах в характеристику героя нередко входило: «Его любили животные и маленькие дети». Этим автор хотел подчеркнуть, что герой обладал свойством привлекать к себе безотчетную симпатию окружающих.

Но что такое симпатия? Можно дать определение — это потребность в общении с определенным человеком.

(Здесь я рекомендую отложить книжку и мысленно поэкспериментировать над собой. Вы симпатизируете такому-то (такой-то), следовательно, вам хочется (у вас есть потребность) с ним общаться. Значит, если вы теперь вспомните, что некто предпринимает попытки вступить с вами в более близкий контакт, можете смело предположить, что вы стали объектом симпатии. Впрочем, кажется, это для вас и не было секретом.)

Итак, даже у пятимесячного младенца потребность в общении становится избирательной. Именно с этого времени мы с вами непрерывно и невольно выбираем из множества лиц симпатичные. Причем тайна этого выбора глубоко индивидуальна; один не может от де-

вушкн оторвать взгляда, а другой иедоумевает: н что в ией особенного? Потребиость в общеннн заставляет людей объеднияться в группы, а нзбнрательность, прнсущая этой потребности, прнводит к тому, что внутри самой группы протягнваются невиднмые ннти снмпатий и антнпатнй.

Кому с кем сндеть, илн о том, как в 7-м «Б» чуть не открыли социометрию

Есть такая важная вещь — штатиое расписанне. В этом докумеите сказано, кто кому подчиияется, сколько кто получает и т. д. И еще есть уставы н положення, в которых четко определена структура любой спецнально создаииой группы. Благодаря этнм документам за какне-ннбудь полчаса можио выясннть структуру любой органнзацни, узиать, кто здесь иачальннк, кто главный ннженер, кто просто иижеиер... Вас очень быстро озиакомят и с оргаиизациоииой структурой профгруппы, комсомольской ячейки нли пноиерского отряда.

А вот как проннкиуть в психологнческую структуру группы, как выявнть невндимые иитн снмпатнй и аитипатнй, связывающне людей, как определить тех, кто пользуется любовью многих, и тех, кто иаходится в психологнческой нзоляцнн? Одннм словом, как проникиуть в мнкроструктуру группы?

Мнкроскопом служат специальиые эксперимеитальные методы, разработаииые в социальиой психологии. Один нз такнх методов — социометрия, создатель которой Д. Морено прославнлся иа весь мнр. Ребята из 7-го «Б», о которых прекрасиый писатель Илья Зверев поведал в рассказе «Дни народовластня», ие так зиаменнты, хотя онн чуть-чуть сами ие изобрели социометрню. Впрочем, кроме иепрнятностей, школьники от этого ннчего не имели. Но давайте по порядку.

Обидно пересказывать свонмн словамн эту полиую юмора летопнсь «дней народовластия» в 7-м «Б»...

«Началось все опять-такн с Коли. Перед литературой он вдруг взял и пересел со своей парты иа передиюю, к Сашке Каменскому. Ему надо было спешио обсуднть разные разности, которые ои небрежно иазывал «мароч-

ными делишками», а Сашка торжественно именовал «филателистическими интересами».

Возмущенная русачка (учительница русского языка) потребовала от классного руководителя 7-го «Б» Ариадны Николаевны навести порядок. Та попыталась было строго отчитать ребят, но «...в конце своей суровой речи вдруг произнесла странные слова, совсем не вытекавшие из сказанного ранее.

— А впрочем, — сказала она и, кажется, вздохнула с облегчением, — вы, в конце концов, взрослые люди. Решайте, пожалуйста, сами, кому с кем сидеть!

— В каком смысле «сами»? — осторожно спросил Юра Фонарев.

— В том смысле, что сами!

— Ура! — тихо сказал Ко́ля.

— Ура! — прошептал класс. — Ура! Ура! Ура!»

Но ликовать было рано. Социометрии ребята не знали, и вот что из этого получилось.

«Едва Ариадна Николаевна вышла, Ко́ля схватил в охапку свои вещички — книжки, тетрадки, альбом и какую-то трубку неизвестного назначения (то ли свистульку, то ли самопал) — и перетащил на Сашкину парту.

— А ты давай к Фонарю, — сказал он Машке и, подумав немного, добавил: — Пожалуйста.

И Машка мигом собрала барахлишко и ушла. Без звука. Наверно, удивилась, что Ко́ля вдруг сказал «пожалуйста», но скорее всего она просто обрадовалась, что можно насовсем сесть к Юрке Фонареву.

И тотчас, как по свистку, с двух концов класса два уважаемых человека кинулись ко второй парте. За этой партой сидела первая красавица и примерно тридцать шестая ученица Аня Козлович. Но рядом с ней было только одно место, да и то, вообще говоря, не свободное. Так что в пункте назначения столкнулись уже три богатыря: Сашка Каменский, бежавший справа, Гена Гукасян, бежавший слева, и художник Тютькин, сидевший на своем месте.

— А вы подеритесь, — доброжелательно посоветовал Юра Фонарев, который мог в такой момент веселиться, поскольку у него все уже решилось наилучшим образом. — Значит, Сашка с Генкой... Победитель встретится с Тютькиным. Потом золотой призер сядет с Анютой.

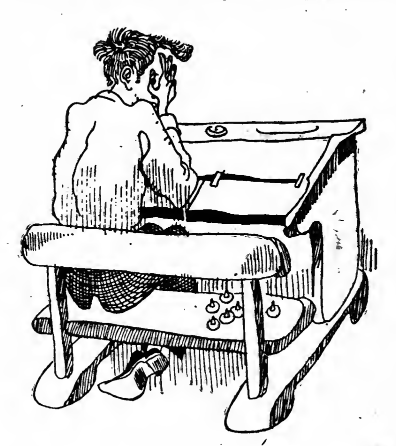
Серебряный останется при своих, а бронзовый сядет к Колё!

Класс заржал. И соискатели печально удалились каждый в своем направлении.

— Бедненький, — сказала Машка, глядя на тощего растерянного Сашку. — Голый король Лир.

Собственно, она это подумала про себя, но нечаянно сказала вслух.

— Так нельзя, — сказал Лева Махервакс, взгромоздившись на парту. — Один человек хочет, предположим, с другим человеком. А тот, другой, может, не хочет с этим одним, а вовсе хочет с третьим, который, в свою



очередь, не хочет с ним, а хочет с четвертым, который, в свою очередь...

— Ясно, — сказал Сашка, быстро оправившийся от потрясения. — Так что же ты предлагаешь?»

(Бедный ученый мальчик Лева Махервакс. Он не знал, что давно уже изобретена социометрия. И надо было... Впрочем, об этом дальше. А пока драматические события в 7-м «Б» быстро развивались к печальной кульминации, когда класс раскололся на две партии и «причудливая трещина» прошла не только по классному журналу, но, как выразился поэтичный Ряша, «по человеческим сердцам».)

«— Я ничего не предлагаю, — ответил Лева. — Я ставлю вопрос...

— Это каждый дурак может».

(Мне опять приходится вмешаться в стройное течение зверевского рассказа: как психолог, я не могу молчать. Нет, не каждый дурак может ставить вопросы. Умение ставить вопросы — одно из главных достоинств умного человека.)

И тогда посыпались предложения. Начался настоящий брейнсторминг — «мозговой штурм», в результате которого возникла совершенно социометрическая идея. «Пусть лучше каждый напишет записку с именем желательного соседа. А совет отряда подведет итог, кому и с кем сидеть».

Записки были написаны на следующей перемене и брошены в Левину ушанку. Когда уполномоченные прочитали все записки, «итог получился в высшей степени странный. Оказалось, что *пятнадцать* человек (почему-то одни девочки) пожелали сидеть с Севой Первенцевым. К Анюте попросилось *семеро* (по странному капризу судьбы это были только мальчики). На Машку было *четыре* заявки, на Машеньку — *три,* еще на нескольких ребят по *две* и по *одной* (подчеркнуто мною. — *Я. К.*).

Словом, выяснилась ужасная вещь: почти на всех учеников 7-го «Б» вообще нету спроса».

(Я прошу читателя запомнить эти цифры. Потом это нам пригодится. Обсудим мы и то, в чем странность результатов эксперимента в 7-м «Б». Запомните и то, что среди мальчиков наибольшее число выборов получил «этот красавчик Сева», которому еще только вчера Юрка кричал: «Ты глуп, как пуп», а среди девочек Аня

Козлович — первая по красоте и тридцать шестая по успеваемости.)

«Короче говоря, на записки пришлось наплевать. Иначе надо было бы делать одну парту шестнадцатиместной, другую — восьмиместной и т. д.».

Проект, от которого рукой подать до социометрии, был похоронен...

Что такое социометрия?

Потребность в общении с определенным человеком (симпатия) внешне проявляется в первую очередь в том, что человек стремится быть поближе к объекту своей симпатии. Если мы узнаем, с кем хочет человек вместе работать, учиться, отдыхать, можно будет судить и о его симпатиях, и о его стремлении к общению. На этом и основана социометрия. (В переводе с латыни «социометрия» означает: «socius» — товарищ, компаньон, соучастник; «metrum» — измерять, мерить, размежевывать).

Всем членам какой-либо группы задают один и тот же вопрос, например: «С кем бы вы хотели вместе работать в одной бригаде?», или: «Кого вы пригласите к себе на день рождения?», или: «Рядом с кем хотели бы поселиться?» и т. д. Эти вопросы называются критериями выбора.

Когда ученые подбирают критерии для исследования, они учитывают, что сами критерии могут по-разному стимулировать выбор. Одно дело — выбрать партнера для игры в домино, и совсем другое — ответить на вопрос: «Кого бы ты взял с собой в разведку?» Критерии, подобные первому, именуются слабыми, а критерии, которые, как второй, предполагают выбор для очень важной деятельности, — сильными.

Дальше определяется, сколько выборов мы разрешим сделать каждому члену группы. Кстати сказать, ребята из 7-го «Б» допустили ошибку, когда предложили написать на листке только одну фамилию желаемого соседа по парте. Когда мне надо было изучить личные взаимоотношения школьников, я давал детям такую инструкцию:

— Ребята, со следующей четверти мы решили рассадить вас по партам с учетом ваших желаний. (Точно как в рассказе Ильи Зверева, ученики реагировали на это заявление взрывом тихой, а иногда и не очень тихой радости. Ведь это так важно: сидеть с тем, кто тебе по сердцу!) Напишите на листке свою фамилию, а потом фамилию того, с кем бы вы хотели сидеть. (Ребята моментально писали эту первую фамилию, но инструкция продолжалась.)

А теперь напишите фамилию другого ученика, если с первым вас посадить не удастся.

(Пишут.)

И наконец, фамилию третьего одноклассника на случай, если нельзя будет вас посадить ни с первым, ни со вторым.

Иногда человек не хочет соглашаться с этой «системой запасных» и на своем листке пишет: «Во-первых, я хочу сидеть с Петровым, во-вторых — с Петровым, в-третьих — с Петровым!» Другие не ограничиваются тремя фамилиями и по своей инициативе дописывают четвертую и пятую. Третьи... третьи подают листок, на котором написаны по-настоящему пугающие слова: «Я хочу сидеть один». И за каждой записью история взаимоотношений человека с товарищами по группе.

Часто в социометрических исследованиях членам группы дают заранее заготовленную форму с вопросами о желании совместно работать, отдыхать и так далее с определенными одноклассниками или сослуживцами. Нередко в исследованиях используются и так называемые отрицательные критерии: у людей спрашивают, с кем бы они не хотели делать то-то и то-то. Потом выборы партнеров по разным критериям сравниваются и подсчитываются.

Большое преимущество подобных методов в том, что не надо задавать трудных вопросов о взаимоотношениях с товарищами. Далеко не одно и то же сказать: «Кому ты симпатизируешь?», «Кто тебе нравится?», «С кем ты дружишь?» — и дать ответ на практическое предложение выбрать партнеров для совместной деятельности или времяпрепровождения. В психологии окольный путь зачастую быстрее приводит исследователя к цели, чем прямой.

Выбор в действии

Хотя я в своих исследованиях применял сильный критерий выбора — с кем хочешь сидеть за одной партой? — меня одолевали всякого рода сомнения.

Во-первых, не исключено, что, решая для себя проблему — кого выбрать, какой-нибудь Петя или Маша руководствуются не столько симпатией к товарищу, сколько утилитарными соображениями. Может быть, они рассуждают так: «Попрошусь к Диме, он задачи хорошо решает, списать можно будет», или: «Хорошо бы сесть с Таней — диктанты здорово пишет!» Правда, специальные сопоставления показывали, что это не так: подростки основывают свой выбор не на этих утилитарных соображениях, а на непосредственном стремлении к эмоциональному общению.

Во-вторых, когда мы проводим эксперимент с группой, трудно добиться необходимой «чистоты» опыта. Ребята перемигиваются, переглядываются: ты, мол, меня напиши, а я тебя. Конечно, это не так уж страшно. Ведь сам сговор тоже показатель взаимоотношения, но здесь не исключена возможность действия по внушению: я не собирался его выбирать, но раз он меня выбрал, то уж ладно, назову и я его.

И еще одно немаловажное сомнение. Часто мальчики стесняются проявлять свою симпатию к девочкам и наоборот. Особенно там, где предстоит продемонстрировать свои отношения перед товарищами и учителями. А попроситься за одну парту чем не демонстрация?! Кстати сказать, в рассказе Ильи Зверева, может быть, ради усиления комического эффекта все представлено как раз наоборот: мальчики смело устремляются к первой красавице класса, а девочки решительно заявляют, что хотят сидеть с Севой Первенцевым. В жизни так не бывает. Во всяком случае, ни в одном специальном исследовании такого не обнаружено.

Наконец, мне хотелось придумать такой эксперимент, где бы люди проявляли свое отношение друг к другу не словами, а какими-то действиями. Вместе с тем надо было сохранить общий рисунок социометрического эксперимента, чтобы потом произвести необходимые подсчеты и сопоставления. Совместить все эти требования было нелегко, но помогли детские воспоминания.

Все, наверное, помнят несложную игру. Участники ее садятся по кругу, а ведущий подходит к каждому и прикасается сложенными лодочкой руками к рукам своих товарищей. В это время он должен незаметно передать одному из них какой-либо предмет — кольцо, монетку. Потом он говорит: «Кольцо, кольцо, выйди на крыльцо!» Получивший кольцо вскакивает, а те, кто сидит рядом с ним, должны успеть его задержать.

По-моему, психологический смысл игры не столько в соревновании на быстроту реакции (успеть задержать), сколько в том, что ведущий своим действием (дает предмет) выражает отношение к товарищам. Надо придумать похожую игровую ситуацию. Так возник замысел экспериментальных приемов «У кого больше?» и «Поздравь товарища».

Прежде всего надо приготовить предметы, которые будут распределяться. Сами они большого значения не имеют. Я думаю, если поручить людям распределять обыкновенные полоски бумаги, но так, чтобы их было мало, а людей много, и получение этих полосок означало предпочтение, выбор, то можно обойтись и этими, в общем-то, никому не нужными бумажками. Дело здесь в ситуации выбора, и, отдавая кому-то любой, пусть даже самый пустячный предмет, человек делает выбор.

Однако дети есть дети, и надо, чтобы им было интересно. И вот для игры «У кого больше?» были приготовлены по три переводные картинки на каждого члена группы, а для «Поздравь товарища» — открытки.

Теперь я приглашаю вас посмотреть, как будет проходить эксперимент. В класс, где сидят дети, я вас, извините, не пущу: во время психологических опытов не должно быть посторонних. Они могут оказать влияние на ход эксперимента. Даже я сам не решился приступить к эксперименту, пока не стал для детей совсем своим человеком. В таких опытах исследователь должен, как говорят, стать alter ego — вторым «я» испытуемого. Иначе ничего не выйдет. Но нам поможет современная техника: незаметно установим телекамеры, подключим микрофоны — и все в порядке.

В классе тишина. Три десятка пар ребячьих глаз светятся любопытством: что сегодня приготовил им этот вечно расспрашивающий и затевающий разные разности человек?

— Ребята, — говорит экспериментатор, — сегодня мы с вами поиграем в очень интересную игру. Чтобы она удалась, надо уметь хранить тайну. В чем заключается игра, узнаете чуть позже. А теперь можете выйти из класса.

Заинтригованные дети под руководством воспитателя выходят из класса и направляются в читальный зал.

Пока проходят эти перемещения, на партах появляются конверты с фамилиями учеников. Через определенные промежутки времени воспитатель по одному посылает детей в класс.

— Ну, — сгорает от нетерпения ребенок, — что мне делать?

— Игра называется «У кого больше?». Я даю тебе три переводные картинки. Возьми. Ты можешь положить их по одной трем любым ученикам класса. Себе класть нельзя. (Это ограничение пришлось ввести в инструкцию после пробных опытов с другими детьми.) Выиграет тот, кто получит больше всего картинок. Кому ты положил картинку, никто не будет знать. Даже мне можешь не говорить, если не хочешь. (Мне это и в самом деле ни к чему: на картинках, которые получает испытуемый, совсем незаметно написан его личный номер.)

И дальше на наших глазах совершается великое таинство выбора. Первую картинку обычно кладут быстро и решительно. Потом начинаются раздумья и колебания. Человек напряженно всматривается в себя, иногда говорит вслух: «Нет, Ваське не дам. Он задавака». Колеблются, ходят от парты к парте в нерешительности... Когда все выборы сделаны, я задаю один, казалось бы, простой вопрос: «А как ты думаешь, кто тебе положил или еще положит картинку?» Чаще всего в ответ слышишь: «Не знаю». Но здесь надо проявить настойчивость и продолжать этот нелегкий разговор:

— Ну, как это не знаю. Подумай.

— Может, Петька Журавлев положит. А можно, я пойду посмотрю?

— Нет, нельзя. А еще кто?

И так до тех пор, пока не убедишься, что «выудил» все возможное. Чем старше испытуемые, тем труднее складывается разговор. Уже шестиклассники воспринимают «простой» вопрос об ожидаемых выборах как не-

что весьма опасное, а студенты вздрагивают, как от удара электрическим током, и меняются в лице. И недаром: ведь надо вдруг оценить отношение к себе со стороны товарищей по группе, а это нелегко и страшновато. А мне это необходимо: нужно выяснить, как сознает личность свое положение в группе, свои взаимоотношения со сверстниками. Но об этом мы еще поговорим, а пока вернемся к эксперименту.

После разговора испытуемый выходит из класса и направляется в специально отведенное помещение. Он не должен встречаться с теми, кто еще не участвовал в экспериментальной игре. (Со студентами и старшеклассниками я просто заключал соответствующее джентльменское соглашение, а за испытуемыми помоложе приходится приглядывать.)

Так перед нами проходят все ученики класса. Когда закрывается дверь за последним, надо быстро пройти по рядам и нанести на таблицу, которая приготовлена заранее (о ней еще будет речь), соответствующие цифры и выявить победителей. Но ведь и побежденных не должно быть! Представьте, вот сейчас сюда ворвутся дети, бросятся к своим конвертам (они ведь тоже чувствуют, что дело не в картинках!) и... кто-то обнаружит в своем конверте пустоту. Нет, пусть лучше пропадут пропадом все эксперименты, чем заставить человека пережить такое. Избежать беды можно просто: у нас есть лишние картинки, положим их в пустые конверты, но считать потом не будем. Вот теперь можно звать детей, объявлять результаты, предоставить педагогам возможность интерпретировать их, исходя из своих воспитательных задач. А мы отправимся обрабатывать данные — считать, чертить, сопоставлять...

В общем, так же проводится эксперимент и со старшими. Можно, например, использовать приближение какого-либо праздника, и тогда инструкция будет звучать так:

— Скоро праздник 1 Мая. Вот вам три открытки. Положите их по одной трем товарищам, которых хотите поздравить с наступающим праздником.

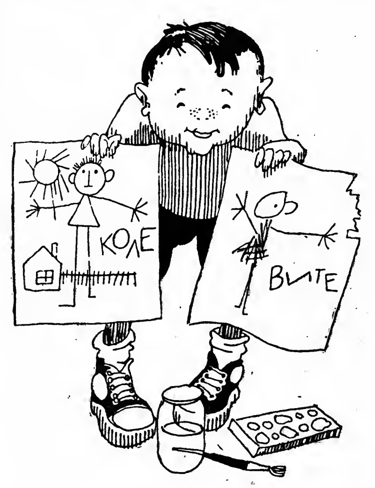
Как говорится, лиха беда начало. Достаточно было найти основную идею опыта, и разные варианты вырастают уже как грибы после дождя. Например, воспитательница говорит детям:

— Нарисуйте три рисунка, а потом подарите их по одному трем товарищам...

Или так: воспитатель на основании предыдущих опытов уже знает, кто кому симпатизирует, и сам назначает, по какому адресу будут направлены рисунки:

— Один рисунок ты подаришь Васе, другой Томе, а третий Сереже.

Здесь *выбор* будет в другом: кому, как и что нарисовать. О, как точно отражается и в содержании и



в исполнении рисунка степень симпатии к адресату! Сколько здесь оттенков и нюансов! В рисунок для любимого товарища маленький художник вкладывает душу и создает его на пределе художественных способностей. И рисует то, что лучше всего удается. Совсем иначе выполняется задание, когда рисунок предназначается нелюбимому сверстнику. Одни дети в таких случаях просто, как они сами выражаются, «малякают», другие выполняют задание нарочито небрежно, третьи — как бы нечаянно портят рисунок, рвут бумагу.

Весьма поучительная картина. Нет, не напрасно мы обижаемся, когда вещь, сделанная для нас, выглядит небрежно. Недаром говорим, что человек работал «без души». Стоит присмотреться и к тому, как мы делаем что-то для других и как эти другие что-то делают для нас.

А ленинградские исследователи для изучения взаимоотношений между школьниками использовали что-то вроде старинной «летучей почты». Да, да, той, что так любили не только наши матери и отцы, но даже бабушки и дедушки.

Психологическая табель о рангах

Еще Сальери поверил «алгеброй гармонию». Вообще, точные знания никогда никому не мешают... Даже поэтам, которые пишут слова ко всяким песням. Песни запоминаются, слова их накрепко отпечатываются в памяти, подчиняясь неумолимому закону частоты повторения.

Из песен многие черпают разные знания, в том числе и психологические. Задаст, к примеру, лектор студентам вопрос — «Что такое любовь?» — и хотя вопрос чисто риторический, но непременно кто-нибудь прошепчет в ответ: «Это встреча!» А то еще есть песня, где многие сложные понятия гениально просто раскрываются словом «Манжерок!». Кратко и хорошо.

Иногда песни полемизируют с устоявшимися в науке положениями. Так, психология и педагогика настойчиво доказывают, что упрямство — признак слабой воли, что это недостаток, что его нельзя смешивать с настойчивостью. Но хорошо поставленный баритон систематически внушает совсем другое. Помните, «от любви моей,

от любви твоей стал *упрямей* я, стал *еще сильней*» (подчеркнуто мною. — *Я. К.*). Нет, честное слово, это вам не «Манжерок». Это серьезнее, чем может показаться. И я вполне сочувствую физику, который жаловался на песню, где речь идет о ракете, которая помчится «со скоростью света».

Есть песни и с социально-психологической тематикой. Кстати сказать, они очень неплохо иллюстрируют многие полезные истины, вроде «третий должен уйти», «давай никогда не ссориться» и т. д. И уж совсем близко к теме наших бесед подступает песня, в которой автор смело использует математические, статистические подходы к проблеме. Итак: «Пришли девчонки — стоят в сторонке». Причина их неудач? «Потому что на десять девчонок по статистике девять ребят...»

Давайте отправимся на эти танцы и кое-что уточним. Итак, перед нами неформальная малая группа (19 человек), которая собралась потанцевать. Предположим, за вечер будет сыграно 10 танцев. Каждый парень пригласит на танец одну девушку. Ребята могут сделать 90 приглашений. Девушек — 10. Делим 90 на 10. Блестящие перспективы «по статистике» ожидают каждую: она может станцевать 9 танцев.

Могла бы, если бы дело было в статистике, а не в психологии. Нет, статистика здесь не виновата. Виновата скорее психология: одну пригласят 50 раз, а другую — ни разу.

На танцах можно великолепно изучить многие вещи из области психологии выбора: например, посчитать количество приглашений, которые получила каждая девушка, и выявить «королеву бала». Или зафиксировать число отказов, адресованных кавалерам... Или... Впрочем, на танцах положено танцевать.

В наших эспериментах каждый человек по статистике мог получить в среднем 3 выбора, а вышло иначе. Что это значит? Что измеряет число полученных выборов?

Отдавая свой выбор тому или иному члену группы, мы как бы заявляем: «С этим человеком я хочу общаться. Он устраивает меня больше, чем все остальные». Следовательно, чем больше выборов получает человек, тем выше его положение в системе личных отношений. Если должность, звание и другие официальные

атрибуты характеризуют место человека в системе деловых отношений, то числом полученных выборов можно измерить его положение в неофициальной, неформальной системе личных отношений, или, как говорят в социальной психологии, его социометрический статус.

Здесь существует своя табель о рангах. Самую верхнюю ступеньку занимают те, кто получил наибольшее число выборов. Их именуют «звездами». Чтобы попасть

в эту категорию, надо получить значительно больше выборов, чем тебе в среднем положено. Так, если каждый член группы мог в среднем рассчитывать на 3 выбора, то те, кто получил 6 и больше выборов, попадают в «звезды».

Ступенькой ниже располагаются те, кто получил среднее и выше среднего число выборов. Это «принятые» или «предпочитаемые».

Те, у кого число выборов ниже среднего, — «пренебрегаемые»; лишенные выборов — «изолированные». А кто получил выборы отрицательные (в результате эксперимента, где спрашивали «С кем ты не хочешь...»), попадают в категорию «отверженных».

Мне эти термины не очень нравятся. В них на основании одного только показателя как бы выносится суровый психологический приговор человеку, но условно их приходится использовать за неимением лучших.

Как же размещаются члены группы на этих ступеньках? Оказывается, здесь существуют довольно постоянные соотношения, и можно даже примерно предсказать, сколько людей будет на каждой ступеньке. На самый верх обычно попадает не больше 3—4 членов группы, на второй ступеньке — человек 10—12, на третьей — столько же. На последней ступеньке — «изолированные» — может очутиться до 5 человек. Это расчеты для группы из 30 членов.

Некоторые данные говорят о том, что распределение людей в группе на социометрические категории в известной степени зависит от возраста членов группы и от характера воспитательной работы. Но точных соотношений уловить пока не удалось.

На основании того факта, что любая группа делится на людей с разными социометрическими статусами (это явление именуется социодинамическим законом), Морено делает далеко идущие политические выводы. Деление общества на буржуа и пролетариев, рассуждает он, устарело. Люди делятся на социометрически богатых, социометрически одаренных и социометрически нищих, социометрический пролетариат. Надо сделать так, чтобы не было социометрического пролетариата, обеспечить каждому человеку социометрическое богатство. Для этого необходимо макроструктуру общества привести в соответствие с его микроструктурой, произвести... «со-

циометрическую революцию». И тогда все беды современного общества исчезнут.

Ловко, не правда ли? Излюбленный трюк: подменить социально-политические и экономические противоречия, присущие капитализму, психологическими, которые есть в любом обществе, объявить, что марксизм устарел. Но даже самый несимпатичный, «изолированный», «отверженный», социометрически «нищий» миллионер не перестает быть эксплуататором и хозяином жизни в капиталистической стране. А самый обаятельный и симпатичный рабочий — «звезда» группы — остается пролетарием, которого эксплуатирует этот «нищий» миллионер. Нет, никакие словесные ухищрения не в состоянии помочь: социометрические принцы остаются нищими, а нищие — принцами.

Вторая координата

Чтобы определить местоположение какой-либо точки на географической карте, необходимо знать обе координаты: широту и долготу. Приключения отважного экипажа яхты «Дункан» с детьми капитана Гранта на борту потому и затянулись, что ни на одной из трех записок, извлеченных из бутылки, найденной в желудке акулы, не оказалось цифр, обозначающих долготу острова, на который высадились потерпевшие кораблекрушение. Мы с вами тоже говорили только об одной координате положения человека в системе личных взаимоотношений — количестве полученных выборов. Но необходима вторая координата и даже третья.

Вторая координата — это взаимность сделанных и полученных выборов. В нашем эксперименте, где каждый член группы сделал три выбора, число взаимных выборов может для каждого человека колебаться от 0 до 3.

Это имеет очень большой психологический смысл. Представьте себе, что вы выбрали для какой-то деятельности трех товарищей и все трое ответили вам взаимностью, то есть ваша симпатия к ним оказалась взаимной. А если наоборот? Если те, кого вы выбрали, прошли мимо и ни одно из ваших стремлений к общению не нашло отклика?

Здесь может быть множество разных вариантов взаимных и невзаимных симпатий, притяжений и отталкиваний, которые, если их изобразить в виде рисунка, образуют причудливые узоры групповых структур. И если вам в книге по социальной психологии неожиданно встретятся такие термины, как «цепь», «штурвал», «колесо», «ракетница-вертушка», не думайте, что произошла ошибка и речь вдруг пошла о технике. Все это фигуры, которые отражают взаимодействие между членами группы, или, как их еще называют, социограммы.

Впрочем, теперь сплошь и рядом одна область знаний использует названия, заимствованные из другой, подчас весьма далекой области. И не мы первые начали. Вспомните хотя бы, как широко применяет литературоведение одно геометрическое понятие — треугольник: «он», «она» и «третий лишний». И эта схема действует настолько безотказно, что писатель готов даже ее выдумать...

Просто так, для интереса. А Валентин Берестов за неимением треугольника предлагает даже более сложную конфигурацию...

«Что же мне прикажете делать с моими товарищами, — горестно, со свойственным ему юмором жалуется он в одной из повестей об археологах. — Ввести любовную интригу? Треугольник? Кстати говоря, для нашей экспедиции когда-то более характерными были не «треугольники», а (ввожу новый термин) «цепочка».

Некто А., по слухам, влюблена в Б., а тот слишком часто консультирует В., которую видели плачущей ночью на башне из-за того, что Г. не обращает на нее внимания. И так далее. До некоего К., ожидающего писем от Л.

Цепочка, таким образом, обрывалась в Москве, где загадочная Л. выходила замуж за уже совершенно никому не известного М.».

Эта главка так и названа Валентином Берестовым: «Цепочка вместо треугольника». Только вот утверждение насчет новизны термина, пожалуй, не совсем точно. Впрочем, по-видимому, здесь мы имеем дело с двумя независимыми друг от друга открытиями. Но социальная психология, как мы видим, в заимствовании терминов шагнула далеко вперед.

Подсчет отношения числа всех взаимных выборов к общему количеству выборов позволяет сравнивать разные группы. Например, у нас есть две группы по 30 человек, где проведены соответствующие эксперименты. В каждой группе сделано по 90 выборов (это число было задано в условиях эксперимента). А вот количество взаимных выборов зависит от взаимоотношений, которые сложились в каждой из групп. Если в одной группе 45 взаимных выборов, а в другой только 30, это составляет соответственно 50 и 33 процента. В зарубежной социальной психологии эти величины обозначаются как «индекс групповой сплоченности».

Можно ли на этом основании судить о качестве коллектива? Оказалось, что нет. Иногда в классе, где хромает дисциплина, плохо ведется общественная работа и неважная успеваемость, обнаруживается более высокий коэффициент взаимности (так мы называем эту величину), чем в классе, который с педагогической точки зрения значительно лучше первого. И в какой-либо дворовой компании, которая сплотилась на почве праздного времяпрепровождения, весьма высокий коэффициент взаимности... Но нас устраивает не любая сплоченность, а коллективистская, на почве какой-то общей, полезной для общества деятельности. Так что сама найденная величина нуждается в дальнейшем психологическом анализе, но это ничуть не снижает ее ценности: во всяком случае, есть точное основание и для сравнения и для дальнейших поисков. Психологи из Ленинграда выяснили, например, что в бригадах коммунистического труда коэффициент взаимности чаще всего выше, чем в других производственных коллективах.

Имея в своем распоряжении две координаты (количество полученных выборов и взаимность), мы можем построить настоящую карту взаимоотношений — круговую социограмму. Карта как карта: здесь и два «полушария», и свои благоприятные и неблагоприятные для личности «климатические зоны», есть свои «материки», даже «острова».

Попробуем нарисовать такую карту. Вычертим четыре концентрические окружности и полученный щит поделим сверху вниз диаметром на две половины — мужское и женское полушария. Теперь мы имеем центральный круг, окруженный тремя кольцами. Выберем

условные обозначения. Договоримся мужчин обозначать треугольником, а женщин — кружком.

Взаимный выбор обозначим прямой линией, невзаимный выбор — прямой со стрелкой, которая идет от выбиравшего к выбранному, пунктиром — взаимную антипатию, пунктиром со стрелкой — антипатию без взаимности. Теперь можно заполнять карту. Только предварительно условимся еще о том, что правое полушарие будет мужское, а левое — женское.

В центральном круге помещаются «звезды», в первом кольце — «предпочитаемые», во втором — «пренебрегаемые», в третьем — «изолированные». Соединяем символические изображения людей линиями симпатий и антипатий. Карта готова.

Посмотрите, как она выглядит. Прежде всего видно, сколько в этой группе «звезд», «предпочитаемых», «пренебрегаемых» и «изолированных». Если карта построена на основе нескольких экспериментов, она как бы обобщает эти данные. Это значит, что и положение членов группы, и их отношения друг к другу, зафиксированные здесь, отражают *устойчивое* положение и *устойчивые* отношения. А теперь посмотрим, сколько у нас «звезд», «предпочитаемых», «пренебрегаемых» и «изолированных».

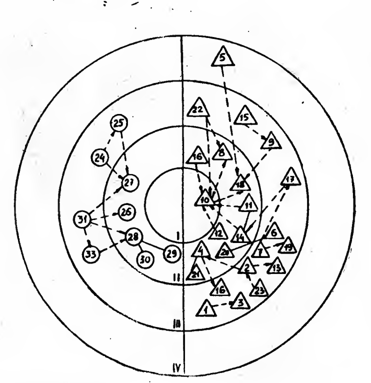
Вообще говоря, по характеру этого распределения о качестве коллектива судить довольно трудно. Мне приходилось видеть, как в хороших, по мнению окружающих, коллективах «изолированных» оказывалось больше, чем в неблагополучных. Может быть, в хорошем коллективе у людей выше требовательность друг к другу, товарищи более строго судят друг друга. Но такая требовательность хороша только тогда, когда она ведет к борьбе за товарища и не дает ему засиживаться в «изолированных». Четвертый круг — очень опасное место для личности.

Этот количественный анализ заставляет нас задуматься и над вопросами, на которые в социограмме ответа нет. Достаточно того, что она их помогает поставить.

Прежде всего возникает вопрос о том, кто и почему оказался в центре или на периферии. Что вообще обеспечивает человеку то или иное положение в коллективе? Как пребывание в той или иной климатической зоне на-

шей карты влияет на самочувствие человека, на формирование его личности? Осознает ли человек свое место в группе? Можно ли передвинуть человека с одного уровня на другой и как это сделать?

А если заштриховать треугольники и кружочки, обозначающие лиц, которые занимают какое-то официальное положение, то мы не только получим новую информацию (станет ясно, как официальная структура коллектива соответствует структуре личных отношений), но и ряд новых проблем.



△ - мальчики
○ - девочки
— устойчивая взаимная симпатия
- - → устойчивая симпатия с периодической взаимностью
- - - → устойчивая не взаимная симпатия

Об этих вопросах мы еще будем говорить, а пока одно задание. Начертите четыре концентрические окружности и попробуйте с помощью треугольников и кружков вычертить карту группы, к которой принадлежите сами, — бригады, класса, лаборатории. Сначала определите свое место, а потом перебирайте в памяти своих коллег и помещайте их туда, где, как вы полагаете, они на самом деле оказались бы, если бы в вашей группе

провели эксперимент «выбор в действии», ну, хотя бы поздравление с Новым годом, а у каждого только по три открытки, и никто не знает, кто кого поздравит.

Только еще одно предупреждение: никому не показывайте незашифрованный чертеж.

Задание с секретом

Те, кто попытался выполнить задание, уже поняли, какое это, в сущности, трудное дело. Я говорю даже не о том, как непросто найти место для себя (об этом особый разговор). Разве за другого легко сказать о его месте в группе, о его симпатиях и антипатиях? А ведь фактически каждому из нас в той или иной мере приходится ежедневно решать подобные проблемы.

Мы строим свои взаимоотношения с людьми в большой степени на основе прогнозирования их отношения к нам и их взаимоотношений между собой. Кстати сказать, многие наши жизненные неудачи и промахи, разочарования и огорчения нередко объясняются именно неумением или неспособностью ориентироваться во взаимоотношениях с людьми. Такое умение необходимо каждому человеку, но есть люди, для которых понимание взаимоотношений — профессиональная способность. Это все те, кто так или иначе должен управлять другими: педагоги, дирижеры, режиссеры, бригадиры и вообще руководители всех рангов и видов.

Не знаю, могут ли правдиво сыграть на сцене горячую любовь или искреннюю дружбу артисты, которые в жизни ненавидят друг друга, а вот что из таких людей нельзя составить хорошую футбольную группу нападения — это уже доказано. Особенно важно знать взаимоотношения между детьми педагогу, учителю, воспитателю. Недаром большинство подобных исследований теперь ведется именно в школах. Надо дать в руки учителей надежный инструмент в дополнение к педагогической интуиции. Именно таким инструментом может служить и описанная здесь социограмма.

На непосвященного человека она производит поначалу впечатление какого-то колдовства.

Учителя бывают поражены не только скоростью воспроизведения картины взаимоотношений, но и ее точ-

ностью. Ведь, в конце концов, главное преимущество эксперимента в том, что он открывает нечто недоступное непосредственному наблюдению. Иначе неизбежно возникает вопрос: «А зачем все это нужно?» Именно этот вопрос задал себе и я, прежде чем приступить к экспериментальному изучению взаимоотношений. А что, если опытный учитель и без всяких исследований знает взаимоотношения своих учеников?

И учителя получили задание с секретом. С педагогами тех классов, где мы предполагали проводить экспериментальную работу, состоялась примерно такая беседа.

— Анна Петровна, у меня к вам небольшая просьба. Вот видите, список класса. Напишите против фамилии каждого ученика фамилии трех одноклассников, которых он, по вашему мнению, выберет, чтобы вместе сидеть.

Надо сказать, что почти всем это задание поначалу показалось небольшой просьбой. Они довольно бодро начинали заполнять матрицу за учеников. Еще бы: ведь некоторые по нескольку лет работают с ребятами, хорошо их знают. Но уже очень скоро и Анна Петровна, и все остальные убедились, что не так-то просто ответить за детей на простой, казалось бы, вопрос.

— А про этого не знаю. Сидит он на «камчатке». На переменах вроде с Семеновым больше ходит или с Пчелкиным. Хотя нет, кажется, я его видела с Потапенко. А эта... Ну, Сидорову она обязательно выберет... А еще кого... Слушайте, честное слово, мне некогда. У меня вон тетрадей куча...

Когда мы сравнили предсказания педагогов с результатами опытов, выяснилось, что они, увы, оказываются неважными пророками, когда дело касается взаимоотношений. У многих число ошибочных предсказаний достигает 85 процентов. Но, пожалуй, самый убедительный довод в пользу эксперимента — это субъективность их суждений. Два педагога судят об одних и тех же детях, и один относит школьника к высшей группе, а другой — к низшей.

Но не будем торопиться обвинять учителей. Не все можно увидеть простым глазом. Недаром личные отношения в группе составляют ее микроструктуру. И вместо микроскопа приходится использовать эксперимент.

Что такое равнозначимость?

Продолжим путешествие по карте группы. Здесь мы увидим острова — кружки и треугольники, ни с кем не соединенные. Проплывем пока мимо них и причалим к какому-либо архипелагу. Это несколько островов, соединенных прочными перешейками взаимной симпатии. Группировка. Наконец можно ее увидеть, посмотреть, кто в нее входит, кто здесь заправляет. Это очень важный элемент структуры группы. Бывает, что она вообще распадается на такие вот группировки, а членам их до общности интересов и дела нет.

В одном из 7-х классов, где я работал, выявилась группировка из четырех девочек. Лидером у них была Маня Шалаева — маленькая, востроглазая, отважная до дерзости. Своих подружек она держала в черном теле. По одному ее взгляду девочки отказывались отвечать, демонстративно захлопывали тетради на контрольной. Иногда такие группировки даже название себе придумывают. В одном классе была группировка ТОД (тайное общество девочек) и БОДР (боевой отряд дружных ребят). Каждая группировка имела своего лидера. Между двумя микроколлективами не утихала «холодная война»: ссоры, отчужденность.

В группировках складываются свои законы, свое представление о том, что такое хорошо и что такое плохо. Все это воздвигает между школьниками и учителями преграду, которую Лидия Ильинична Божович и Лия Соломоновна Славина назвали «смысловым барьером». Для людей одни и те же требования имеют совершенно различный смысл, они говорят на разных языках. Преодолеть этот барьер порой не легче, чем биологическую несовместимость.

Некоторые психологи считают, что группировки — это основные единицы структуры личных отношений. Но оказалось, что не во всех группах есть группировки и что сами группировки — это частный случай одного более общего явления, на которое я натолкнулся неожиданно.

Надо было выяснить, как меняется устойчивость взаимоотношений между детьми в зависимости от возраста в младших и старших классах через одинаковые промежутки времени. Было проведено пять однотипных экс-

периментов и построены многоэтажные таблицы (по этажу на каждый эксперимент).

Теперь можно считать. Это слово не очень привычно, когда пншут о таких, казалось бы, неуловимых явлениях, как симпатия. Математики или физики, авторы популярных кннг, гордятся, если нм удается все объясннть без цифр и формул. А психологи, кажется, пока не прочь щегольнуть и цнфрой и формулой.

Итак, я сравнивал устойчивость отношений от эксперимента к эксперименту и... не обнаружнвал ннкакой

разницы между младшими и старшими. Цифры почти совпадали. А разница была. Она как-то присутствовала, но уловить ее не удавалось.

Здесь я мог бы нарисовать классическую картину, так хорошо известную из многочисленных рассказов и очерков об ученых: исследователь сидит, тупо уставившись в таблицы, и ждет внезапного озарения, ждет того, что в психологии называется *инсайтом*. Самое интересное заключается в том, что внешне это почти действительно так и выглядит.

Таблицы, схемы, формулы и другие материализованные модели проблемной ситуации не оставляют исследователя в покое нигде. Более того, как считают некоторые психологи, в мозгу возникает модель этой ситуации, которая продолжает работать как бы сама по себе. И в этом разгадка знаменитого «вдруг»: ты занимался какими-то посторонними делами, и вдруг... в голову пришла счастливая идея.

А она пришла не так уж внезапно. Она выработана той мысленной моделью проблемной ситуации, которая все время действовала и даже не всегда осознавалась. Нередко эта счастливая идея после того, как она уже осознана и записана, кажется настолько простой и даже сама собой понятной, что здесь и разгадывать-то вроде нечего было.

В конце концов после длительного рассматривания таблиц обнаружилось одно любопытное обстоятельство. Оказалось, что внутри группы у каждого человека есть зоны предпочтения, или, как они были потом названы, круги желаемого общения. Чтобы понять, что это такое, давайте порассуждаем. В группе из 30 человек мы провели пять последовательных экспериментов, и каждый раз все члены группы могли выбрать троих товарищей. Посчитаем, сколько человек выбрано каждым испытуемым за все пять экспериментов.

Здесь возможны два крайних случая. Если ваши отношения к товарищам по группе совершенно устойчивы и постоянны, вы во всех пяти экспериментах будете выбирать одних и тех же, то есть в каждом новом эксперименте вы назовете одну и ту же тройку. Все пятнадцать выборов (3×5) вы отдадите трем членам группы. Зато каждого из них вы выберете по пять раз.

Если же все товарищи по группе для вас равны:

одинаково приемлемы, одинаково безразличны либо одинаково нежелательны, то вы всякий раз выбираете совершенно случайно, так сказать, с закрытыми глазами. И тогда может случиться, что вы выберете всякий раз новых людей — всего 15 человек. Таким образом, теоретически число выбранных может колебаться от 3 до 15. Оно и на самом деле колеблется в этих пределах, но до крайних точек почти никогда не доходит. Оказывается, у человека в группе есть разные круги желаемого общения.

В первый, самый тесный и, наверное, самый важный круг входят те, к кому вы испытываете устойчивую симпатию. Они выбираются не в одном, а в двух-трех экспериментах.

Во втором круге желаемого общения оказываются те товарищи по группе, которые выбраны хотя бы один раз. Надо заметить, что величина этого круга никогда не достигает предела, ведь в группе хорошо знакомых людей никогда не бывает выбора с закрытыми глазами. Это, конечно, не застывшие какие-то единицы. Тот, кто сегодня входит во второй круг общения, завтра может перейти в первый, и наоборот.

Теперь легко определить и группировку: ее образуют люди, которые взаимно составляют друг для друга первый круг общения.

Зная круг общения человека, можно предсказать его выбор. Но с предсказанием в психологии дело обстоит непросто, особенно с предсказанием выбора. Недаром даже такую сравнительно простую задачу, как выбор охапки сена, так трагически неудачно решил Буриданов осел. Впрочем, напрасно он мучился: охапки-то были одинаковые — съел бы сначала одну, а потом другую. Я подозреваю, что мало-мальски голодный осел так бы и поступил.

Одинаковые охапки... Еще можно сказать о них — тождественные. Здесь все ясно. Но ведь люди-то в группе разные... И тут обнаруживается одно интересное явление. Самое примечательное то, что оно «выскочило» не только в результате изучения межличностных отношений, но и в опытах по памяти, очень далеких от социальной психологии. Опыты эти проводил мой друг Исаак Моисеевич Розет. Мы с ним независимо друг от друга обнаружили принцип равнозначности.

Кроме одинаковости фактической, физической или тождественностн математической, есть еще однн внд равнозначности — равнозначимость психологическая. Она возникает тогда, когда какне-либо явления, вообще говоря совершенно разные, становятся для субъекта как бы одинаковыми. Розет любит иллюстрировать это положенне примером из биографни собственного сына. Мальчик вспомннает, что передавали по радио «симфонню Фейхтвангера» вместо Бетховена. Откуда такая ошибка? Папа восхищается романами Фейхтвангера не меньше, чем музыкой Бетховена. И недаром для Андрюши они выступали в детстве как равнозначимые. Но равнозначимость эта существует только для него. Она субъективна.

Теперь вы сами на каждом шагу начнете подмечать подобные случаи. Например, услышите, как это мне довелось, такой диалог в магазине:

— Выбейте, пожалуйста, 300 граммов медицинской колбасы.

— Гражданнн, такой у нас нет.

— Ах да, врачебной...

— Гражданин, хватит шутить. Я на работе!

А гражданнн и не думал шутить. И вы уже, конечно, догадываетесь, что колбаса ему нужна докторская...

А вчера я обнаружил подобное, сидя у телевизора. Может быть, вы тоже смотрели передачу «Звездной эстафеты» 24 января 1969 года, во время которой космонавт Евгенний Васильевич Хрунов спутал в рассказе двух Алексеев — Леонова и Елисеева. Но самое для нас здесь интересное то, как он объяснил эту ошибку:

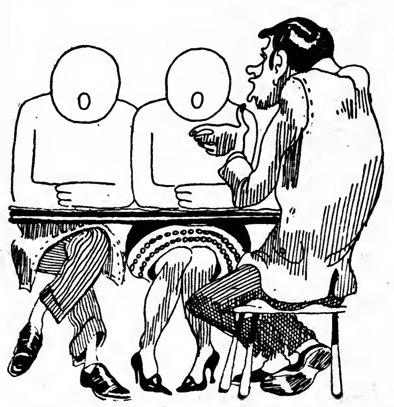
— Они мне так близкн оба, что я...

Понстине драгоценная поддержка из космоса. Ведь в этой оговорке слились воедино равнозначнмость как фактор припоминания и как фактор взаимоотношений между людьми.

А теперь вернемся к кругам общения. Так вот, выяснилось, что люди, которые входят в круг общення одного порядка, равнозначимы для субъекта. Фактнчески они совершенно разные — один высокий н шумный, с копной всегда всклокоченных черных волос, другой уравновешенный, небольшой, застенчивый, с последними «воспомннаниями» о шевелюре, но для меня онн равно-

значимы как собеседники, как друзья, вообще говоря, как люди, примерно одинаково удовлетворяющие мою потребность в общении.

А теперь попробуйте предсказать, кого я выберу, если мы все окажемся в группе, где проводится эксперимент, в котором предложено выбрать одного партнера, ну хотя бы для загородной прогулки. Ясно, что будет выбран непременно кто-то из них. Но кто именно? На этот вопрос можно ответить только вероятностью: либо А, либо Б. В научной формулировке применительно к межличностным отношениям это звучит так: выбор членов группы, которые входят в круг общения одного порядка, равновероятен. А теперь вспомните наш экспери-



мент с заполнением социограммы и продумайте, кто из окружающих входит для вас в первый круг, кто во второй. (Только не путайте кольца социограммы, которые символизируют статус человека, с кругами общения!)

Интересна не только сама равнозначимость, но и случаи, когда она нарушается. Приведу только один пример. Замечали ли вы, в каком порядке ваш начальник или руководитель перечисляет одинаковых по должности сотрудников? Нет? А вот некоторые здесь очень чувствительны и склонны думать, что первыми он называет тех, к кому лучше относится, больше ценит. Так что, пожалуй, для руководителя есть смысл придерживаться алфавитного порядка: никому обидно не будет.

Осторожно — человек!

Когда у человека исчезают воспоминания, он погибает как личность. Есть такая страшная болезнь — ретроградная амнезия: человек живет только этой вот минутой. Жизнь, в общем-то, теряет смысл. В золотой фонд нашей памяти входят не только разные значительные события собственной жизни, строки любимых стихов, лица друзей и подруг. В этом фонде и рассказы наших родителей о далеких годах их детства и юности.

Бережно переворачивают старики страницы далеких лет. И вот ты уже наизусть знаешь, как мама-гимназистка, переодетая горничной, пробирается с подругами в театр и как их там однажды настигает классная дама по прозвищу Шпротка... Или как пришлось целую зиму работать и не ходить в гимназию, чтобы накопить денег и пойти учиться с нового учебного года... А когда становишься старше, открываются самые дорогие страницы альбома — незабываемые впечатления юности. Сколько потом было всякого у поколения, которое родилось в начале века, — войны, революция, голод, болезни, потеря близких... Но ничто не может стереть некоторых, казалось бы, таких неважных воспоминаний. Моя мама часто рассказывала историю одного вечера.

— Я была в черном платье, у пояса живая красная роза и больше ничего... Все в белых, а я в черном. Не на что было шить белое.

И ее глаза, может быть, единственное, что еще осталось неизменным за прошумевшие полвека, затуманиваются. Она замолкает. Впрочем, она могла бы и не продолжать. Эту историю дети и внуки знают наизусть, как и историю другого незабываемого вечера, когда столичный студент в уплату за пари «завивает Эсфирь локоны или это естественные» преподнес маме сто роз. Но это был другой вечер. А сегодня танцы, модный вальс «На сопках Маньчжурии» и, главное, «летучая почта»...

Надо ли говорить — мама получила рекордное количество писем, и ей присудили приз... Она запомнила эту игру на всю жизнь. Запомнила, потому что это особенная игра — игра с выбором. Выбрали меня или нет. А что запомнили девушки, которые не получили ни одного письма?

Везде и всегда выбор, который отражает предпочтение, сопровождается напряженным ожиданием. Недаром есть игры, где это напряжение стараются снять, лишая выбор произвольности и отдавая его в руки случая. Помните считалки? «На златом крыльце сидели царь, царевич, король, королевич» — случай слеп. Никто не виноват, что выбор пал не на меня: ни я, ни тот, кто выбирает. Все в порядке.

Осторожнее с выбором. На дверях психологических лабораторий надо прибивать таблички: «Осторожно — человек!» А над статьями, где описываются методы, эти слова надо помещать как эпиграф... Когда из Левиной шапки (вспомните рассказ Ильи Зверева «Дни народовластия») вынули записки и выяснилась ужасная вещь: почти на всех учеников 7-го «Б» вообще нету спроса, председатель совета отряда Кира Пушкина строго сказала:

— Эти цифры нельзя объявлять!

Она была совершенно права. Но ее не послушались, и в классе все перессорились. А могло быть и похуже. Есть не только врачебные тайны, но и тайны психологические. Интересно, что студенты тех групп, где я проводил эксперимент, почти никогда не спрашивают о результатах. Догадываетесь почему? Боятся. Это и в самом деле страшно — узнать о себе правду, особенно когда не уверен, какой она будет, эта правда.

Все это надо знать не только психологу и педагогу.

Ведь каждый из нас ежедневно выступает и как испытуемый, и как экспериментатор в этой великой лаборатории, которая называется жизнью. И один из самых распространенных и вечно волнующих экспериментов — опыт с выбором. Накануне любого праздника или собственного дня рождения мы с вами становимся участниками всеобщего эксперимента с выбором, и в нашем почтовом ящике — его результаты. Пишите открытки, звоните по телефону. Ведь, в конце концов, неважно, в какой форме нас поздравили, важно, что из 241 миллиона 478 тысяч жителей нашей страны нас кто-то выбрал, кто-то вспомнил. Нельзя, чтобы хоть у кого-нибудь пустовал почтовый ящик или молчал телефон.

Глава 4

ЛИЦОМ К ЛИЦУ...

Единица — вздор,
Единица — ноль...

Владимир Маяковский

А вы, друзья, как ни садитесь...

Мы часто говорим, а порой и мыслим цитатами из классиков. Причем цитаты эти принимаются, конечно, без критики, как некие моральные и житейские аксиомы. Мы уверены, что «любви все возрасты покорны», «злые языки страшнее пистолета», «у сильного всегда бессильный виноват». Но время от времени какая-то привычная формула подвергается сомнению, и тогда выясняются любопытные вещи...

Особенно повезло Ивану Андреевичу Крылову. Уже Климент Аркадьевич Тимирязев раскритиковал его басню «Листы и Корни», где утверждается, будто листья служат лишь для украшения дерева, в то время как корни прилежно его кормят. Великий ботаник использовал этот образ, чтобы реабилитировать зеленые листья, в которых, как известно, происходит процесс фотосинтеза...

Атакован дедушка Крылов и физиками. Мне вспоминается место из «Занимательной физики» Перельмана, где анализируется ситуация «лебедь, рак да щука». Оказывается, хотя «лебедь рвется в облака, рак пятится назад, а щука тянет в воду», конечное утверждение — «а воз и ныне там» — неверно. Воз все-таки будет двигаться! Другое дело куда и как...

Социальная психология, кажется, тоже вполне созрела для критики крыловских сентенций. Ну, хотя бы той, что вынесена в заголовок. Итак, малая группа «проказница мартышка, осел, козел да косолапый Мишка затеяли сыграть квартет». При этом они пытались

добиться оптимального результата, меняясь местами, за что и были осуждены...

Но так ли уж справедлив приговор? Не влияет ли даже чисто пространственное замещение людей на их деятельность? С ответа на этот вопрос, кажется, началась слава Морено как практического (и весьма практичного!) социального психолога, начался грандиозный бизнес на психологии. Первые опыты были проведены в небольшой прачечной, где работали четыре женщины. Прачки постоянно ссорились, и производительность труда была крайне низкой. Морено провел специальный эксперимент, выяснил взаимоотношения между работницами и предложил свой вариант их размещения в том же помещении. Конфликты прекратились, производительность труда увеличилась...

А вот пример из истории второй мировой войны. Одно из соединений американских бомбардировщиков несло серьезные потери, которые трудно было объяснить какими-либо объективными причинами. И они действительно оказались чисто субъективными. Психологи установили, что экипажи подобраны крайне неудачно. Бок о бок вынуждены работать люди, которые терпеть не могут друг друга. Экипажи перекомплектовали, привели, как говорят в социальной психологии, внешнюю структуру в соответствие с внутренней, и боеспособность подразделения резко возросла.

Каждый из нас может вспомнить немало ситуаций, доказывающих, что нам далеко не безразлично, с кем рядом работать, отдыхать, есть.

Герой одного из рассказов Татьяны Тэсс даже работу бросил из-за того, что... Но пусть он сам расскажет:

«— Понимаете, в комнате, где я работал, напротив меня сидел один сотрудник. Однажды этот сотрудник сказал: «Мне пришла в голову мысль...» Я воскликнул: «Не может быть! Нет, вы ошибаетесь, что-нибудь да не так...» Он обиделся. Тогда я объяснил, что это слова не мои, а Пушкина, том сочинений, страница... «Мысли и замечания». Не мог же я продолжать работать в одной комнате с человеком, у которого настолько отсутствует чувство юмора? Пришлось уйти...»

Все эти вопросы тесно связаны с проблемой «человек и пространство».

Один почтенный профессор жаловался мне, что не в

состояини поддерживать даже деловые коитакты с другим профессором оттого, что тот слишком близко придвигается к нему во время беседы.

— Наскакнвает на меия и бу-бу-бу, бу-бу-бу...

Недаром средн психологическнх нсследоваиий, фииаисируемых госдепартамеитом США, есть и такое. Психологи разъезжают по всему земиому шару н нзучают, в каких страиах какая дистаиция обычиа прн беседе. Тнхий амернканец, который иередко прикидывается другом местного иаселеиия, должен быть во всеоружии: ведь еслн он иарушнт обычай, его могут счесть невоспитанным...

Интересные иаблюдеиня за взаимным размещеинем людей провел Р. Соммер.

Супруги Соммер в течеиие двух месяцев систематически вели наблюдения в кафе. Оказалось, что большннство бесед завязывается между людьми, сидящимн в смежных креслах. Часто беседы возинкают на углах и зиачительио реже через стол. Люди вообще предпочитают укромные места. В этом можно убеднться, зайдя в полупустое кафе.

Дальше исследователи провели своеобразиый эксперимент с «примаикой». В качестве таковой нспользовался спецнальио подготовлеиный человек. Испытуемому предлагалось войтн в кафе, сесть н поговорить с снящей «прнмаикон»... Мужчниы всегда садилнсь прямо протнв «прнмаикн». Жеищииы располагались блнже к жеищниам, чем к мужчииам.

А где вы любнте усаживаться, если есть выбор, разумеется? Попробуйте вспомнить, где любят сидеть ваши друзья, а теперь давайте сопоставим наши наблюдения со специальиыми опытамн. Оказывается, лидер группы (нлн тот, кто претеидует иа это положеиие) заиимает место во главе стола, а все остальиые стараются сесть не рядом, а иапротив.

Своеобразиое местинчество сохранилось до иаших диеи. Недаром дипломатнческие переговоры чаще всего проносходят за круглым столом: надо соблюдать хотя бы виднмое равеиство. Впрочем, н в другнх случаях размещеиие людей за столом регулируется обычаями. Существуют почетиые места, красиый угол, председательское место...

И еще одиа любопытная особеиность: люди чаще

всего стремятся расположиться так, чтобы за спиной никого ие было. Ну, когда герои «Великолепиой семерки» сидят, прислоиившись к дереву, это поиятио: меньше риска получить пулю в спину. Но древний инстинкт защищать спииу, кажется, дает себя чувствовать и в самых мириых условиях.

Друзья и знакомые нередко задают мне вопросы, которые иачинаются словами: «Скажи, как психолог, почему...» И дальше следует какой-иибудь совсем «простой» вопрос, иа который я не в состояиии ответить имеиио «как психолог». Как-то мать моего друга поделилась одиим своим весьма любопытным наблюдением и потребовала психологических комментариев. На этот раз иадо было объяснить, почему люди, кото-

рые покупают возле ЦУМа горячие пирожки, стараются съесть их, отвернувшись друг от друга и повернувшись лицом к стене...

А что, если и здесь действует древний инстинкт: спрятать добычу? Впрочем, возможны и другие объяснения, связанные с понятием «прилично-неприлично». Зигмунд Фрейд когда-то пытался создать психопатологию обыденной жизни. Гораздо труднее изучить ее нормальную психологию.

Трое в одной... ракете

Если верить Александру Сергеевичу Пушкину,

> В одну телегу впрячь не можно
> Коня и трепетную лань.

А почему, собственно говоря, «не можно»? Специалисты по групповой психологии сказали бы, что все дело в психологической совместимости, вернее — несовместимости этой пары...

Мы часто говорим об ужасах одиночества, о том, как плохо человеку, когда он один... Но иногда человеку еще хуже, когда он длительное время вынужден жить и работать в замкнутой небольшой группе. История полярных экспедиций полна примеров, которые показывают, что нередко отважным путешественникам легче переносить голод и жажду, физические страдания и мороз, чем присутствие товарищей и необходимость общаться с ними.

В качестве примера часто приводят эпизод из жизни знаменитого арктического первопроходца Фритьофа Нансена.

Поднявшись на корабле «Фрам» до 84-й параллели, Нансен вместе с Иогансеном решили достигнуть Северного полюса на лыжах. Но задача эта превышала человеческие возможности, и отважные путешественники повернули на юг. Около полутора лет добирались они до Земли Франца-Иосифа. Через полыньи и торосы, в заледеневшей одежде, питаясь впроголодь сырой моржатиной и медвежатиной, брели двое по полярному безмолвию. Но самое тяжелое, как рассказывает Фритьоф Нансен, что им пришлось пережить, — это необходи-

мость общения между собой. Спутники обращались друг к другу только в случае крайней нужды. Иногда это случалось лишь раз в неделю. А о характере этого скудного общения может дать представление такая деталь: Иогансен называл Нансена не иначе как «господин начальник экспедиции».

Великолепно описывает трагическую историю зимовки двух неудачливых золотоискателей Джек Лондон в одном из своих северных рассказов. «...В маленькой хижине размером десять на двенадцать, вмещавшей две койки и стол, им было вдвоем чересчур тесно. Для каждого из них само присутствие другого было уже личным оскорблением, и время от времени они впадали в угрюмое молчание, которое становилось все более длительным и глубоким, по мере того как шли дни. Во время этих периодов молчания они старались совершенно не замечать друг друга, но иногда не выдерживали и позволяли себе искоса брошенный взгляд или презрительную гримасу. И каждый в глубине души искренне удивлялся тому, что господь создал другого». Дело кончилось тем, что они буквально уничтожили друг друга.

Недаром американец Ричард Берти предпочел отправиться на Южный полюс в одиночестве...

О'Генри в своем «Справочнике Гименея» писал: «Если вы хотите поощрять ремесло человекоубийства, заприте на месяц двух человек в хижине восемнадцать на двадцать футов. Человеческая натура этого не выдержит». Впрочем, если уж зашла речь об узах Гименея, то существует и противоположное утверждение: «С милым рай в шалаше».

Когда же все-таки рай, а когда поощрение «человекоубийства»? Опять все дело в совместимости. Я думаю, что совместимость — это одно из самых важных и фундаментальных социально-психологических понятий. Без совместимости невозможно сколько-нибудь длительное нормальное сосуществование людей в группе. И в будущем группы станут комплектовать именно на основе научного прогноза совместимости... Может быть, страшно вымолвить, в таком подходе нуждается даже семья... Впрочем, вполне вероятно, что само чувство любви, на основе которого возникает брачный союз, и создано природой для того, чтобы компенсировать отсутствие совме-

стимости. И пока эта компенсация действует, в шалаше — рай, когда она исчезает, начинается медленное «человекоубийство».

Профессор Владимир Иванович Селиванов установил даже модели конфликтных ситуаций в такой семье.

Один из супругов после бесплодных попыток повлиять на другого уступает свои позиции и попадает под влияние другого, более волевого (но нередко менее прогрессивного);

отношения вступают в полосу открытого конфликта без видимой перспективы разрешения;

отношения принимают форму семейной дипломатии, где за маской благопристойности и урегулированности кроется внутренняя непримиримость позиций.

Вообще групповая психология семьи во многом еще terra incognita — «неведомая земля» нашей науки. Целая система табу охраняет тайну «невидимых миру слез». К тому же и здесь, кажется, невозможен эксперимент. Впрочем, эксперименты уже ведутся, и весьма любопытные. Так, один психолог, чтобы изучить обычаи вступления в брак, существующие в разных странах, отправился с женой в кругосветное путешествие. Во всех странах, границы которых пересекали супруги, они становились молодоженами: совершали местный обряд бракосочетания...

Не исключено, что и чувство дружбы — это субъективное переживание людьми психологической совместимости, которая случайно возникла. Но когда необходимо специально создавать группы для длительной совместной деятельности — экипажи космических кораблей, спортивные команды, трудно полагаться на случай и удачу.

Даже когда случаи бывают счастливыми, а удачи кажутся не случайными. Каждый руководитель на основе собственного опыта создает свою теорию психологической совместимости. К совсем неожиданным выводам пришел, например, легендарный норвежский путешественник, писатель и ученый Тур Хейердал. Характерно, что и шестерка со знаменитого бальсового плота «Кон-Тики», и команда папирусного судна «Ра» — интернациональные экипажи. И хотя путешественники до похода не знали друг друга, проблемы совместимости у них вообще, кажется, не существовало.

На пресс-конференцни в Советском Союзе у Тура Хейердала спроснлн:

— Экспедиция на «Ра» несколько напомнняет будущне космические путешествня к планетам. Что можно сказать о пснхологнческой совместимости членов экнпажа «Ра»? Достаточно лн было краткого знакомства членов экипажа перед путешествием?

В ответ Тур Хейердал нзложил свою орнгинальную концепцню.

— Одна из основных проблем экспеднцнн, — сказал он, — показать, что группа людей разных национальностей может работать в тех условнях, в которых мы путешествовали. Я хотел показать, что в нашем многонациональном мнре можно сотрудничать. Именно международный состав нашего экипажа был фактором, который нам помог лучше работать, чем если бы я отправился в путешествне со своими соотечественникамн. Каждый член экипажа хотел представнть свою страну в нашей команде с лучшей стороны.

Я также считаю, — продолжал Тур Хейердал, — что именно в тех случаях, когда людям приходится находнться вместе, заключенными в небольшое пространство, лучше, чтобы онн не знали друг друга до путешествия. Достаточно руководнтелю группы знать своих людей.

Конечно, с этой точкн зрення, лучше не брать тот самый экнпаж в новое путешествие, но в данном случае я бы сделал исключенне.

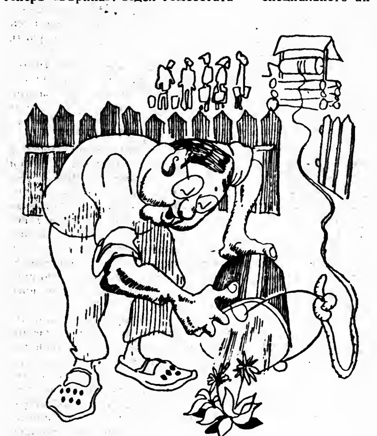
Интересно, что другой знаменнтый путешественннк, Жак Пнкар, который на мезоскафе «Бен Франклин» совершнл 730-часовой подводный дрейф в глубинах Гольфстрнма, тоже вполне удовлетворен психологической совместимостью своей многонацнональной шестерки.

— Постепенно, — рассказывает он, — у всех вырабатывались новые привычкн, каждый прнспособлялся к длительному совместному пребыванию. Ошнблись некоторые пснхологн-скептнки, предсказывавшие, что через неделю-другую мы настолько осточертеем друг другу, что будем хвататься за ножн! Мелкие неудобства не препятствовали общению н работе, хотя, например, и надоедало без конца повторять «Извините!», «Прости-

те!», «Пожалуйста», когда требовалось разминуться в 80-сантиметровом коридоре.

Мне кажется, что и Тур Хейердал, и Жак Пикар по вполне понятным причинам не учитывают, может быть, наиболее важного фактора, способствовавшего сплочению экипажа. Я имею в виду обаяние личности и громадный авторитет руководителей этих необычных экспедиций. А это не запланируешь в серийное производство.

Говорят, Архимед открыл свой закон, принимая ванну, и именно здесь впервые воскликнул знаменитое теперь «Эврика». Идея гомеостата — специального ап-



парата для изучения совместимости — возникла после наблюдений над работой душа.

— В этой старомодной установке, — рассказывает Федор Дмитриевич Горбов, — горячая вода, так же как и холодная, одновременно подавалась на четыре кабины. Естественно, что общий режим работы душа зависел от включения всех кранов. Если люди не предъявляли особых претензий и не пытались создать хороший режим лишь себе, общая регулировка системы происходила быстро и мытье шло без осложнений. Но как только в душевую попадал человек, который стремился создать себе наилучший режим, он быстро обделял остальных. Эти трое, естественно, начинали энергично действовать кранами, и обычно дело кончалось тем, что вся система загонялась в крайнее положение — начинала поступать одна холодная вода...

Но старый душ не только выводил на чистую (и холодную!) воду эгоистов. Он послужил прообразом довольно сложных аппаратов, с помощью которых можно сравнивать одни группы с другими, смотреть, кто берет на себя функцию лидера, и добиваться повышения совместимости.

Представьте себя участником такого эксперимента с гомеостатом, в котором заняты три человека. Перед каждым пульт и ручка реостата. Нужно добиться, чтобы стрелка на индикаторе пульта стала в заданное положение, например на ноль. Однако ваши действия влияют на действия партнеров, и наоборот, и поэтому необходимо как-то согласовать свои действия с общей стратегией группы. Экспериментатор имеет возможность менять характер связей так, чтобы выяснить, кто какую партию ведет в этом трио: кто берет на себя функцию дирижера-лидера, кто пытается солировать, кто вносит диссонанс...

Между прочим, на подобном приборе работали те, кому потом предстояло провести год в «земном звездолете» — герметичной камере, — врач Г. А. Мановцев, биолог А. Н. Божко и техник Б. Н. Улыбышев. И хотя, как рассказывают руководители этого уникального эксперимента, «между добровольными узниками иногда возникали дискуссии, которые проходили на повышенных тонах с излишней эмоциональностью и резкостью суждений», на протяжении всего опыта не наблюдалось

симптомов психологической несовместимости. Вообще этот экипаж действовал исключительно четко и согласованно. А после каждого серьезного разговора слаженность действий даже повышалась...

Может быть, на фоне общей психологической совместимости конфликтные ситуации даже полезны: они снижают излишнюю успокоенность, благодушие, подымают эмоциональный тонус группы... Что ж, народ, кажется, уже давно отметил эту закономерность: милые бранятся — только тешатся. А современные поэты призывают бояться бесконфликтной любви. Помните, у Симонова:

> Чтоб с тобой, сдержав дыханье,
> Шла, как со свечой рискованной,
> Чтобы было это зданье
> От огня не застраховано.

В результате исследования различных групп на гомеостате ученые нашли ряд факторов, которые определяли психофизиологическую совместимость. Прежде всего надо учитывать, конечно, вид и характер деятельности, для которой создается группа. С этой точки зрения оцениваются подготовленность будущих партнеров, их интеллектуальные возможности, навыки, особенности физического развития и нервной системы. Члены группы, далее, должны положительно относиться и друг к другу, и к деятельности, которая им предстоит. Они должны быть готовыми не только к сотрудничеству, но и уметь уступить. Необходима, как пишет Михаил Новиков, «достаточная развитость конформизма (уступчивости. — *Я. К.)* в группе; отсутствие выраженных эгоцентрических установок».

Партнеры должны быть настроены на одну психологическую, эмоциональную волну...

Впрочем, выяснилось, что при хорошей обучаемости можно довести группу, которая прежде казалась малопригодной для совместной работы, до высокого уровня сплоченности.

Остроумный прибор для изучения совместимости изобрели психологи из Курска Лев Уманский и Алексей Чернышов. Члены группы, действуя каждый своей рукояткой, должны вместе вычертить заданную фигуру. Чем более согласованно действует группа, тем точнее

коллективный рисунок воспроизводит образец, тем меньше ошибок и короче время работы.

Теперь обратимся к... библии. Вот что рассказывает о строительстве Вавилонской башни известный польский писатель Зенон Косидовский.

«Вначале населяющие землю люди говорили на одном языке. Они занимали равнину в стране Сеннаар, в бассейне рек Тигра и Евфрата. Земля там была необыкновенно плодородная, так что им жилось все лучше и

лучше. Это их ввело в гордыню, и они решили построить такую высокую башню, чтобы верхушка ее доставала до самого неба. Башня росла все выше, пока Яхве не встревожился и не решил посмотреть, что она собой представляет. Человеческая гордыня вызвала его гнев, и он смешал языки, чтобы люди не могли между собой договориться...»

Когда бог таким коварным образом нарушил совместимость строителей Вавилонской башни, среди них «возникло... такое замешательство, что они вынуждены были отказаться от своего дерзкого замысла и рассеялись по всему свету...».

Можно только гадать, как выглядело это недостроенное сооружение, зато мы совершенно точно знаем, что представляет собой курская «Арка».

Из пенопластовых блоков надо собрать эту в общем-то не очень сложную конструкцию. А успех зависит от того, насколько быстро строители найдут общий язык.

...Перед испытуемыми в разобранном виде лежат элементы будущей «Арки». Психолог излагает правила игры, командует: «Внимание! Начали!» — включает секундомер.

Выписка из протокола одного из многочисленных опытов, проведенных со старшими школьниками:

«Группа не совещается перед началом работы. Начали сразу и так энергично, что у стола образовалась пробка и часть элементов упала на пол. Растерянность. Но Люба М. приказывает Толе Ж. и Сергею К. поднять их. Сборку проводят торопясь и с шумом.

Настойчиво просят попробовать еще раз. Работают возбужденно, дружно. Люба М. руководит процессом.

Урок пошел впрок, и, когда в следующий раз ребята приступают к строительству «Арки», они заранее распределяют функции, договариваются, кто будет собирать правую сторону, кто левую, кто — подавать строительный материал. Лидер Люба М., которая прежде стихийно взяла на себя роль руководителя, теперь уже с самого начала руководит монтажом, и каждое ее распоряжение выполняется с полуслова...»

Даже если курская «Арка» годится только на то, чтобы дать возможность психологам наблюдать, как про-

исходит в группе процесс выдвижения лидера, пользы от нее, по-моему, значительно больше, чем от знаменитой Вавилонской башни.

«Звезды» и лидеры

Человечество прославляет неизвестного гения, который придумал колесо... Может быть, не меньшего признания заслуживает и его современник, создавший организацию. Впрочем, вполне возможно, что это было одно и то же лицо. Ведь гордое «командовать парадом буду я» чаще всего в той или иной форме заявляет самый информированный и решительный член группы, готовый взять на себя нелегкое бремя ответственности.

Если группа — это действительно своеобразный организм, то лидер — его мозг и сердце. Нередко в группе, как и в других организмах, функции мозга и сердца разделены между разными людьми: в социальной психологии есть понятия инструментального лидера, который непосредственно отвечает за успех деятельности, и эмоционального, который воплощает в себе функцию сердечности.

Иногда в качестве примера такого разделения приводят семью, где отец исполняет роль творческого, делового руководителя, а мать в основном отвечает за эмоциональное состояние группы. Хотя нередко бывает и наоборот.

Борис Дмитриевич Парыгин предлагает классифицировать лидерство по трем признакам: содержанию, стилю и характеру деятельности лидера. По содержанию деятельности можно говорить о лидерах-вдохновителях, лидерах-исполнителях и лидерах, которые и вдохновляют, и программируют, и организуют воплощение своих идей в жизнь. По стилю руководства: демократы, автократы-диктаторы и те, кто совмещает в себе оба стиля. По характеру деятельности лидеры могут быть универсальными и ситуативными. Первые всегда проявляют себя как лидеры, а вторым нужна для этого специальная ситуация.

Острые дискуссии ведутся о том, кто может быть лидером группы и какие особенности человека обеспечивают ему лидирующее положение. Одни говорят, что ли-

дер выделяется случайно, в зависимости от ситуацни, другие счнтают, что качества лндера целнком определяются группой и она нмеет такого лндера, какого заслуживает, третьи утверждают, что лидером надо родиться.

Наверное, как это часто случается в научных спорах об очень сложных явлениях, доля истнны есть в суждениях каждого из оппонентов. А вопрос действнтельно не нз простых. Посудите самн, ведь у группы может быть офнцнальный руководнтель, назначенный сверху; всегда есть член группы, который пользуется нанбольшнмн симпатиями остальных, «звезда»; н, иаконец, лидер. Всегда ли он едпн в трех лицах? Или это разные людн? Оказалось, что очень часто этн роли исполняются разными членамн группы.

Не всякая «звезда» может быть лидером. Но всякому лидеру хорошо бы занимать звездное положенне, пользоваться не только авторнтетом н уважением, но и любовью тех, кого он ведет. К сожаленню, так случается далеко не всегда.

Специальные исследования показывают, что нередко старосты, пиоиерские и комсомольские активисты не пользуются снмпатнямн товарнщей и заннмают иа карте группы весьма скромное положение. Значнт лн это, что нх надо немедленно переизбрать, а на нх посты предложнть тех, кто находится в центре? Прежде всего следует разобраться, почему староста ие пользуется любовью товарищей. Ведь далеко не всегда это отношение справедлнво. А что, если товарнщам не нравятся его требовательиость, принципиальиость? Не всегда коллектнв прав.

Кроме того, надо нметь в виду, что ианболее популярный члеи группы не всегда способен стать хорошим руководителем. Качества, которые обеспечивают человеку высокнй социометрнческнй статус, делают его «звездой», и качества, необходимые хорошему организатору, могут не совпадать.

Исследование психологии организаторскнх способностей показало, что руководитель должен, например, обладать «организаторским чутьем». Это поиятие, выдвинутое Владимиром Ильичем Лениным, раскрывается в целом ряде конкретиых психологическнх качеств: уменин чутко н точио отражать, постигать внутренний мир

другого человека; способности применить это знание к практическим требованиям деятельности. Сюда же относится и психологический такт — способность подобрать ключ к душе каждого человека, умение найти с каждым общий язык. Хороший организатор обладает эмоционально-волевой воздейственностью: умеет, как говорит Лев Уманский, заражать и заряжать энергией других. Наконец, человек должен иметь склонность к организаторской деятельности — интересоваться ею, хотеть быть организатором.

Надо сказать, что такие люди быстро выделяются в группе. Ленинградские психологи Нина Васильевна Голубева и Михаил Иванюк нашли, что существует несколько типов поведения при решении групповых задач. Первый тип — члены группы, которые могли решать задачу, только подчинив себе товарищей. Люди второго типа обнаруживают стремление действовать, ни с кем не считаясь, индивидуально. Третий тип — испытуемые, у которых преобладает стремление приспособиться к группе. Люди четвертого типа направлены на коллективное решение задачи.

Как же воздействует лидер на остальных членов группы? Это зависит не только от его индивидуальности, но и от особенностей группы. В хорошо организованных группах руководитель чаще пользуется такими формами обращения к подчиненным, как совет и просьба, реже — наставление, очень редко — приказ, и почти никогда не прибегает к уговариванию. Авторитет таких руководителей, указывает Евгений Сергеевич Кузьмин, основывается на личных и деловых качествах, на знаниях, опыте и очень редко на поддержке со стороны администрации.

Очень интересные исследования тактики лидера при работе на гомеостате провел Михаил Алексеевич Новиков. Я думаю даже, что они имеют общее значение. Возьмем, например, прием, который называется довольно сложно — «инверсия знака регулирования». Когда, образно говоря, система загнана в тупик (вспомните холодный душ!), кто-то, чаще всего именно лидер, начинает действовать как бы против своих интересов. Задача сдвигается с точки замерзания, путь к цели открыт. Что это, как не экспериментальное подтверждение известной истины: руководитель должен уметь подчинить себя общественным интересам. Нельзя быть эгоистом.

А вот другой прием — выжидание. Лидеру не следует торопиться с энергичными действиями, пока он не выяснит намерения партнеров. Впрочем, довольно часто лидер использует и более или менее скрытое принуждение и навязывает ведомым необходимый образ действий. Иначе нельзя: при затянувшемся выжидании в группе могут появиться другие претенденты на лидерство, н такая борьба за власть часто препятствует успеху. Впрочем, умный лндер не всегда действует в лоб. Иногда он дает возможность не в меру инициативному товарищу взять на какое-то время бразды правления в свои руки, чтобы вновь принять на себя руководство, когда группа зайдет в тупик.

А какой должна быть стратегня лидера? Эта проблема энергично изучается в социальной психологии.

Интересно, что первые исследования проведены были на излюбленной модели психологов — иа детях. Иннциатором экспериментов, которые теперь счнтаются классическимн, был известный немецкий психолог Курт Левин. Он оказался в числе ученых, которые вынуждены были, подобно Альберту Эйнштейну, эмигрировать из фашистской Германии в США. В нсследовании, о котором мы будем говорить, ясно ощущаешь накаленную политическую обстановку начала второй мнровой войны.

Психологн вели свой экспериметн в группах десятилетних мальчиков, которые встречались после школы, чтобы вместе проводить время. К группам были прикреплены взрослые руководнтели, которые воплощалн разные принципы управления.

В группе «А» была создана автократическая атмосфера. Руководитель выступал как диктатор, который в категорической форме давал указания: что делать, кому с кем работать. Такое руководство носит название авторитарного.

В группе «Б» атмосфера была демократическая. Здесь руководнтель советовался с ребятами, допускались дискуссии.

Группа «В» моделировала анархическую атмосферу. Здесь руководитель почти не вмешивался в дела группы.

Результаты опыта вполие соответствовали политическим установкам Левнна и его сотрудников. Хотя авторитарные группы несколько опередили все остальные по

результатам работы, в них сложилась атмосфера враждебности; здесь чаще, чем в других группах, отмечались случаи перекладывания работы на более слабых. Ребята часто вообще оставляли работу, так что производительность труда в конце концов резко снижалась. Наилучший психологический климат сложился в демократических группах.

Так на свой лад ответили психологи на вопрос о наилучшей форме руководства, так они осудили диктаторские, фашистские методы правления. И пусть эти выводы звучат несколько наивно, нельзя не признать благородства замысла авторов исследования.

Руководитель группы как бы задает тон отношений между ее членами. Это справедливо и для малышей, и для взрослых коллективов. На всех уровнях действует цепная реакция отношений, о которой стоит серьезно задуматься. Приведу только два примера из конкретных исследований.

Были взяты две одинаковые группы четырехлетних детей, с которыми на протяжении восьми месяцев один и тот же воспитатель вел опыты по программам «А» и «Б». По программе «А» воспитатель был с детьми очень сдержанным, не вступал с ними по собственной инициативе в контакты и ограничивался лишь ответами на их просьбы. По программе «Б» он стремился создать теплые, дружественные отношения с каждым ребенком, помогал им в играх.

Все это время велись специальные наблюдения. Регистрировалось, как дети общаются между собой, как играют, какое настроение у них преобладает, насколько они инициативны. Интересно, что учитывались улыбки, смех, слезы, крик, гнев, то есть такие показатели, которые и в жизни каждый из нас учитывает, когда пытается проанализировать поведение окружающих.

Но это в жизни. А когда непосвященные видят таблицы, где подсчитано количество улыбок, они обычно презрительно пожимают плечами и обязательно намекают на институт смеховедческих наук Аркадия Райкина. Как быстро мы забываем школьные годы, когда сами вели скрупулезный подсчет не только улыбок, но и взглядов, которые бросила на кого-то из нас первая красавица класса: «На меня она посмотрела два раза, а на Мишку — три. Зато мне улыбнулась!»

Но вернемся к детям. Так вот, в группе «Б», где воспитатель тепло относился к детям, царила атмосфера дружелюбия и эмоционального спокойствия.

Похожие результаты получили ленинградский психолог Алла Александровиа Русалииова и исследователь из Минска Николай Александрович Березовин, которые изучали, как стиль взаимодействия педагогов и группы влияет на взаимоотношения между учениками. Да, возраст здесь, видимо, роли ие играет. Наверное, этой закономерности «все возрасты покорны».

Отношение руководителя не только влияет на группу. От этого зависит и как он воспринимает подчиненных. Ленинградский психолог Алексей Александрович Бодалев рассказывал на III съезде психологов СССР об одном из своих исследований. Наблюдая за работой воспитателей 8—10-х классов, он условно разделил их по стилю руководства на три группы: автократический, либеральный и демократический. Потом каждый выполнил серию заданий. Воспитателей просили назвать наиболее яркие положительные и отрицательные качества их питомцев, указать на специальной шкале полярных профилей, какие свойства характера и до какого уровня развиты у большинства из них, перечислить, какими они хотели бы видеть своих учеников.

Что же получилось?

Оказалось, что педагоги-диктаторы (автократическая группа) сильно недооценивают развитие положительных качеств — коллективизма, принципиальности, инициативности и самостоятельности — у своих учеников. Наоборот, они кажутся таким учителям слишком неорганизованными, иедисциплинированными, ленивыми, безответственными.

Педагоги-либералы, напротив, склонны переоценивать своих воспитанников. Этих крайностей в оценках счастливо избежали воспитатели-демократы. Выяснилось, что именно они лучше всех знают своих воспитанников.

Эти исследования подтверждают давнее психологическое наблюдение: в суждении одного человека о другом во многом проявляется личность самого судьи. Он либо приписывает другим свои отрицательные или положительные черты, либо обращает внимание преимущественно на те качества, которых ие хватает ему самому.

И вероятно, не будет большим преувеличением, если, перефразируя известную поговорку, мы сделаем вывод: скажи мне, как ты отзываешься о своих знакомых, и я скажу, каков ты.

Впрочем, эмоциональный тонус группы и ее успехи зависят не только от «структуры власти», но и от многих других факторов. Например, от того, на каких началах — добровольных или принудительных — образована группа, как ведется учет успехов группы — индивидуально или в целом. Социальные психологи создают специальные группы, основанные на различных принципах, и потом изучают процесс взаимодействия. И хотя на первый взгляд эти эксперименты выглядят несколько искусственными, они все же дают возможность прийти к интересным выводам.

В одном из таких исследований из студентов образовали три типа групп. Первый тип — группы подбирались по принципу: кто с кем хочет. Второй тип — группа была связана целью хорошо выполнить задачу. В группах третьего типа партнеров связывал престиж: быть не хуже других. Кроме того, создали группы с отрицательными отношениями.

Затем каждому человеку дали набор из трех фотографий — кадры из кинофильма. Они очень мало отличались друг от друга, и уловить эти различия без нового рассмотрения было трудно. В то же время содержание фотографий было несколько неопределенным. Каждый испытуемый помещался в отдельную комнату. Здесь он, рассмотрев набор, записывал свое толкование фотографий в виде рассказа. Потом он отдавал фотографии и обсуждал их содержание с партнером. После этого партнеры расходились по своим комнатам, и каждый писал окончательный вариант.

Как же устанавливали влияние партнеров друг на друга? Прежде всего анализировали и сравнивали рассказ, написанный до обсуждения с товарищем, и окончательный вариант. При этом подсчитывались изменения, внесенные после обсуждения. Специальные наблюдатели фиксировали способы общения между партнерами и приемы, с помощью которых партнеры влияли друг на друга.

Выяснилось, что характер взаимосвязей между партнерами обусловливался принципами, на основе которых

была сформирована группа. Если она создавалась на основе взаимных выборов, взаимных симпатий партнеров (группа первого типа), общение между ними — беседа, обсуждение фотографий — превращалось в приятный разговор. В группах второго типа, где партнеров связывала лишь необходимость выполнить задание, беседа была свернутой и деловой: говорили только о том, что прямо относилось к делу.

Члены групп третьего типа, где партнеров объединяло стремление не отстать от других, действовали осторожно, заботясь главным образом о том, чтобы избежать ошибок.

В конфликтных группах каждый был сам по себе и действовал, мало считаясь с партнером.

Весьма существен для групп и вопрос о кооперации и соперничестве. На самом деле, в каком случае группа лучше работает: когда между членами существует соревнование или когда они только сотрудничают друг с другом (кооперация)? Выяснению этого посвящено немало специальных исследований. В одном из них, проведенном в США, изучались пары студентов. Одни действовали по принципу соревнования, здесь работа оценивалась индивидуально, другие — по принципу кооперации, здесь было объявлено, что работа оценивается по результатам группы в целом. Студенты на протяжении полутора месяцев еженедельно по три часа решали логические задачи. Затем работа оценивалась.

Каковы же результаты? Они полностью за кооперирующую группу. Она характеризуется: высокой продуктивностью (и в единицу времени, и по числу решений); более высоким качеством (предложено больше идей); большим стремлением выполнять групповые задания; меньшим числом затруднений в общении друг с другом; большей дружелюбностью в общении; лучшим разделением труда и координацией усилий; большей удовлетворенностью группой и результатом ее труда.

Неожиданно звучат эти выводы, осуждающие конкуренцию, в условиях капиталистической Америки, где вся жизнь буквально пронизана конкурентной борьбой. Впрочем, буржуазные психологи не делают широких обобщений: их интересует утилитарная цель — помочь организовать наилучшим образом рабочие бригады, экипажи. И с этой задачей они вполне справляются.

Школа для... лидеров

Нелегко, наверное, быть начальником. Особенно в наше время, когда всему и все учатся, а ты, подобно Чапаеву, «не проходил академиев». Писатель из ГДР Гейнц Кноблох так раскрывает в своей юмореске некоторые аспекты системы «начальник и мы»:

Что говорят о начальнике у нас? Если начальник приходит на работу вовремя, то говорят: «Это он нарочно вовремя приходит, чтобы к нам потом придираться». Если же он опаздывает, то говорят: «Конечно, ему все прощается; на то он и начальник». Если он спрашивает: как поживает семья сотрудника, то говорят: «Вечно он сует нос в чужие дела». Если же он не спрашивает, то говорят: «Это такой человек, что до людей ему дела нет». Если он просит вас вносить предложения, говорят: «Это потому, что у него самого голова пустая». А если сам начинает вносить предложения, говорят: «Все посвоему делает». Если он быстро принимает решение, говорят: «У него все наспех»; если же медленно принимает решение, говорят: «У него нет никакой решительности». Если он собирается расширить отдел, увеличить штаты, говорят: «Хочет, чтобы у него был самый большой отдел». Если же он не собирается этого делать, говорят: «Всегда выезжает на наших горбах». Если он придерживается правил и постановлений, говорят: «Закостенелый бюрократ»; если он обходит постановления: «Совести нет у человека». Если он шутит: «Идиотские шуточки». Если он не шутит: «Ты хоть раз видел, чтобы он улыбался?» Если он прислушивается к советам, говорят: «Сам ни на что не способен»; если не прислушивается: «Самоуверен и заносчив». Если любезен: «Завоевывает дешевый авторитет», если не любезен: «Задается». Если его отдел работает хорошо: «Ничего удивительного, всю работу тянем мы». Если отдел работает плохо: «Мы-то при чем? Ведь начальник у нас никудышный».

И «начальники» в ГДР всерьез взялись за изучение социальной психологии...

Среди зеленых холмов Тюрингии раскинулся небольшой, но очень интересный город Иена. При слове «Иена» одни вспоминают знаменитый на весь мир оптический завод «Карл Цейс», другим приходят на ум детали из биографий Гёте, Шиллера, а третьи — социальные

психологи — назовут имена Гибша и Форверга. Да, в науке, как и в литературе и искусстве, тоже есть прекрасные дуэты.

С директором института психологии Гансом Гибшем мне довелось познакомиться в Москве на XVIII Международном психологическом конгрессе, где он руководил симпозиумом «Психология взаимоотношений людей в малых группах». А спустя три года я гостил в Иене по приглашению его друга и соратника Манфреда Форверга. Форверг и его коллеги рассказали мне об интересных экспериментах психологов ГДР, направленных на улучшение руководства социалистическими предприятиями. И это не только лабораторные опыты. Институт психологии заключает хозяйственные договоры с предприятиями и уже с трудом удовлетворяет поступающие заявки. Хозяйственники так поверили в психологию, что оплачивают не только опыты, которые проводятся на предприятиях, но и лабораторные эксперименты, не сулящие пока никаких практических результатов.

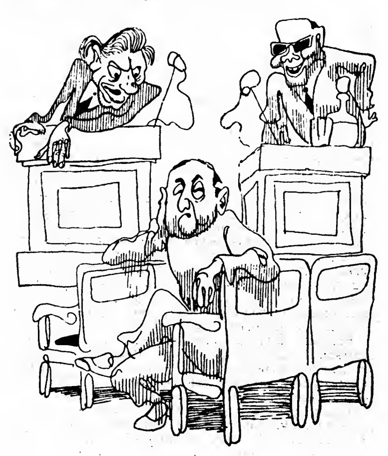
Супруга Манфреда Форверга доктор Гизела Форверг (великолепная семейственность!) изучает социально-психологические отношения между руководителями и коллективом и влияние их на эффективность деятельности групп. Выяснились некоторые важные факторы, определяющие успешность работы руководителя. Это, например, способность решать деловые проблемы, умение объединить коллектив, высокая активность руководителя и его умение активизировать своих коллег, «доминантность», или способность подчинить себе сотрудников, преданность делу, которым занята группа, буквально идентификация себя с задачами группы, с эмоциональными отношениями внутри группы. Теперь разрабатываются специальные тесты (испытания), которые помогут выявлять людей, способных к руководству.

Впрочем, дело не только в отборе, но и в обучении нелегкому искусству руководить. Известно, например, что для руководителя очень важно умение убеждать, аргументировать. И вот иенские психологи разработали специальные упражнения, развивающие эту способность. Особенно интересно проводятся занятия с женщинами-руководителями, которые, как выяснилось, порой панически боятся публичных выступлений. Группе женщин дается проблема для дискуссии. И вот одна из учениц

должна выступить с защитой предложенного решения. Группа настроена оппозиционно. Ситуация, которую можно назвать «солист против хора». Каждая участница группы два раза выступает в этой роли.

На второй стадии обучения создается ситуация «дуэт против хора». Теперь две женщины выступают в защиту определенного тезиса. Причем совещаться им не разрешается: пусть учатся понимать союзника без слов.

На третьей стадии предлагается только проблема, решению которой ученицы должны посвятить 10—15-минутный доклад... Разумеется, без конспекта.



Обучают руководителей и разрешать конфликты. Разработана даже особая методика. Конфликтные ситуации моделируются в... игре. Да, в настоящей ролевой игре, которой занимаются дошколята. С той лишь разницей, что дети придумывают игру сами и изображают взрослых, а для взрослых эту игру придумывает психолог, и играют они в самих себя.

Прежде всего задается ситуация.

Например, такая.

Коммерческий директор вашего предприятия коллега Майер на протяжении 12 лет успешно выполнял свои функции. Но в условиях хозяйственной реформы, когда его задачи значительно усложнились, он уже не в состоянии действовать столь успешно. Возникла необходимость предоставить 60-летнему коллеге Майеру (до пенсии, по существующим в ГДР законам, еще 5 лет) новую работу и как-то сообщить ему об этом.

В обсуждении участвуют: директор предприятия, начальник отдела кадров и секретарь партийной организации. Ну и, разумеется, сам Майер. Между участниками распределяются роли и на первых порах даются заранее заготовленные аргументы.

Исполняющий роль Майера выходит, остальные совещаются. Потом его приглашают, и происходит трудный разговор...

На следующем занятии участники обмениваются ролями. Все это, по-видимому, не только упражняет способность убеждать, но и помогает руководителям войти в положение подчиненных, так сказать, «побывать в их шкуре».

Довольно интересной, не лишенной актуальности и для нас показалась мне и такая ситуация.

«В цехах машиностроительного завода в последнее время появилось много молодых рабочих. И вот обнаружено, что они самовольно «продляют» обычный перерыв на завтрак чуть ли не на полчаса. Это вызывает протесты и возмущение со стороны остальных рабочих.

Руководитель отдела коллега Вернер до сих пор не нашел пути борьбы с этой непредвиденной помехой. Он не раз вступал в безуспешные дискуссии с нарушителями и, наконец, решил подать в отставку. Старые рабочие, которые любили своего шефа, пытались ему как-

то помочь, но и их усилия не увенчались успехом. Тогда директор решил созвать специальное совещание, чтобы найти выход из положения.

Участвуют сам директор, рабочий, настроенный непримиримо, рабочий, который не имеет твердой точки зрения, и, наконец, представитель от нарушителей. Каждому участнику даны основные аргументы выступления, которые ему предстоит развить.

Гневная речь директора:

— Если этот плохой пример не пресечь, на всем предприятии начнут самовольно удлинять перерывы. Это в конце концов может привести к сокращению производства. Необходимо мобилизовать сознательных рабочих, которые не захотят терпеть нерадивых. Пора поднять дисциплину на заводе! Пора понять, что пустующие места — это следствие удлинения перерывов...

Непримиримый рабочий:

— Нечего с ними нянчиться. Опоздал на полчаса, отработай после смены...

Неуверенный рабочий:

— Конечно, нельзя делать что вздумается, но все же, с другой стороны, надо учесть...

Представитель нарушителей:

— О чем, собственно, весь этот шум? Мы свою норму выполняем. И ничего страшного, если отдохнем 10 — 15 минут лишних...»

Услышал я об английских экспериментах и подумал: «А что, если взять и пойти у нас в Минске на завод и предложить такую игру директору?»

Но до сих пор никак не могу решиться. Так и кажется, что он в лучшем случае снисходительно усмехнется и напомнит деликатно, что завод существует не для того, чтобы в бирюльки играть, а делать тракторы, автомобили. Словом, это в зависимости от профиля завода. Впрочем, надо попробовать.

Большой энтузиаст научной организации управления Валерий Иванович Терещенко приводит в одной из своих статей требования к качествам управляющего, разработанные в США. Я думаю, что они представляют интерес и в связи с нашими беседами.

Первое — управляющий должен быть управляющим, а не погонщиком.

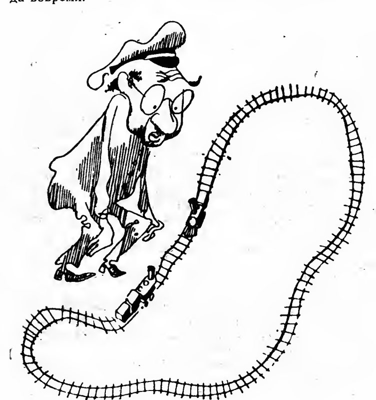
Погонщик погоняет, а начальник ведет.

Погонщик всегда полагается на свою власть, начальник — на кооперацию, содействие и помощь тех, кого он ведет.

Погонщик предоставляет своим подчиненным жить в мире слухов, догадок и толков; начальник держит их в курсе дела, привлекает к решению различных проблем и делает проблемы предприятия их собственными проблемами.

Погонщик всегда говорит «я», начальник — «мы», объединяя себя с тем коллективом, с которым работает.

Погонщик всегда говорит: «Чтоб вы были здесь вовремя», начальник, подавая пример, сам приходит всегда вовремя.



Погонщик имеет козлов отпущения за все совершенные ошибки, начальник исправляет эти ошибки и т. д.

Второе качество — вера в свое дело, смелость, целеустремленность, решительность и умение эти качества показать своим подчиненным.

При подготовке и повышении квалификации управляющих в США, рассказывает Терещенко, учат не только тому, как они должны проявлять эти качества, но и тому, как выработать их в себе.

Вот психологические рекомендации: держитесь прямо, не опускайте голову вниз, когда вы находитесь в присутствии подчиненных, когда ходите по заводу. Прямая походка, поднятая голова, четкий шаг сразу помогут выработать привычку уверенности в себе. Когда здороваетесь, не подавайте расхлябанную руку, а в пределах приличия крепко пожмите руку того, с кем вы здороваетесь.

Здоровая самоуверенность, смелость ассоциируются всегда со спокойствием.

Но как сохранить самообладание? Вот иллюстрация этого любопытного метода. Когда вы чувствуете, что готовы взорваться, не отвечайте человеку, которому хотите сказать что-то резкое, а сделайте три спокойных вдоха и выдоха. Сделайте вид, что задумались, и по счету «раз, два, три» вдохните и выдохните три раза, после чего отвечайте. Это замечательное средство. Оно дает человеку возможность моментально овладеть своими нервами. Ритмичное дыхание физиологически как бы приводит в порядок вышедший из-под контроля организм.

Третье качество — знание науки об организации и управлении.

Четвертое качество — умение ценить время подчиненных.

Пятое качество — строгость и требовательность.

В этом отношении надо быть очень осторожным. Строгость и требовательность никогда не должны переходить в придирчивость, в жестокость.

Шестое качество — критикуй и умей воспринимать критику.

Седьмое качество — умение наказывать и поощрять.

Когда речь идет об отношениях начальника с подчиненными, пишет Терещенко, американская практика требует, чтобы первый выговор делался наедине и никогда в присутствии людей, в присутствии коллектива.

Восьмое качество — приветливость и тактичность.

Девятое качество хорошего управляющего — чувство юмора. Юмор обычно бывает связан с хорошим настроением, а хорошее настроение — это фактор производительности труда. Одно из обследований показало, что рабочие, работавшие на одном станке, когда они были в плохом настроении, делали операцию в среднем за 2,5—3 минуты, когда же их развеселили, рассказали им анекдот, тот же самый процесс занимал 1—2,5 минуты.

Десятое качество — это умение говорить, разговаривать и слушать.

Одиннадцатое — умение молчать.

Эйнштейна однажды спросили: «Вы умеете все изображать формулами, даже самые сложные проблемы, вы преуспели в жизни, могли бы вы написать формулу вашего жизненного успеха?» Эйнштейн ответил: «Пожалуйста». Подошел к доске и написал: Х + У = успех. Что такое Х? — умение работать. А что такое У? — умение играть (здесь игра слов в дословном переводе); умение играть в то же время означает умение развлекаться, умение отдыхать. Ну, что же такое умение отдыхать? Умение молчать, — ответил Эйнштейн».

Двенадцатое качество — знать своих подчиненных. Это очень важный психологический момент, особенно в больших коллективах, где всегда есть опасность, что человек может «потеряться».

Один из американских профессоров прикладной психологии, Д. Лэрд, рассказывает, что президент крупной фирмы завел такой порядок: утром на столе в его кабинете всегда лежали отчеты за последний день. Секретарша, однако, должна была класть поверх этой папки личный отчет — она узнавала, у кого сегодня день рождения, у кого родился ребенок, кто женился, и информировала президента. Он же начинал день с того, что брал телефонную трубку и говорил: «Ну, Джордж, поздравляю, я уже знаю, что дочка твоя вчера вышла за-

муж!» Затем: «Поздравляю, Джон, с днем рождения». У кого-то умерла мать: «Прими мои соболезнования».

Это отнимало всего минут пять, десять. После этого управляющий клал трубку и начинал работать. Он считал, что такой подход и весь этот личный отчет обеспечивали ему успех работы.

Мы, конечно, прекрасно понимаем, что эти 12 заповедей — все тот же бизнес на психологии. Но это совсем не отрицает их полезности и применимости в условиях социалистического производства.

ЭФФЕКТ ГРУППЫ

> Как мир меняется! И как я сам меняюсь!
> Лишь именем одним я называюсь, —
> На самом деле то, что именуют мной, —
> Не я один. Нас много. Я — живой
>
> *Николай Заболоцкий*

Спор о конформности

Есть в Московском институте психологии крошечная столовая — предмет особой гордости сотрудников. Еще бы! Эти скудные квадратные метры в цоколе они сами завоевывали и отдраивали, здесь поочередно несут общепитовскую вахту исследователи мышления и памяти, способностей и восприятия. И кажется, оценки своих кулинарных подвигов они ждут с не меньшим волнением, чем отзывов на научные статьи...

Впрочем, от науки и тут не спрячешься. И нередко здесь продолжаются горячие дискуссии, которые начались на верхних этажах. А поскольку за общим обеденным столом нет «межведомственных», межлабораторных перегородок, споры эти бывают порой ничуть не менее интересными, чем там, наверху. И даже более того...

— А вы, голубушка, — обратился как-то пожилой профессор к молоденькой аспирантке из нашей (нашей

я здесь считаю лабораторию воспитания, которой руководит Лидия Ильинична Божович) лаборатории, — уже выбрали себе тему?

— Да, выбрала. Буду конформностью заниматься.

— Конформизмом? — поморщился профессор. — И что это Лидия Ильинична всегда своим аспирантам такие головоломные темы придумывает? Намучитесь вы с этим модным «измом». Вот защитите что-нибудь поспокойнее, тогда и занимайтесь чем хотите...

Впрочем, он и сам хорошо знал, что поспокойнее у Лидии Ильиничны не получится. Здесь всегда берутся за самые актуальные задачи. А теперь сами исследования привели к проблеме «личность и коллектив».

Профессор ушел, а спор продолжался. Он, собственно говоря, и не утихал после памятной схватки американского профессора Ю. Бронфенбреннера с «командой» Лидии Ильиничны Божович на Международном психологическом конгрессе.

Бронфенбреннер доложил тогда об исследовании, которое параллельно проводилось в советских и американских школах.

Подростку предлагали найти выход из конфликтных ситуаций. Например, ему говорили:

— Тебе одному известно, что одноклассник нашел потерянный учителем листок с решением контрольной по алгебре. Что ты сделаешь?

Далее предлагается набор путей, один из которых необходимо избрать. Точь-в-точь как в известной сказке: направо пойдешь — коня потеряешь; налево пойдешь — голову сложишь...

Скажешь взрослым, чтобы они заставили его отдать листок с решением?

Вместе с ним воспользуешься шпаргалкой?

Никому не скажешь, считая, что это не твое дело?

Такой выбор человек должен был сделать трижды. Первый раз он отвечал, будучи уверен в тайне своего ответа. Листки с ответами казались ему анонимными. В этом случае, как считали психологи, ребенок выражал свое истинное отношение к проблеме. Второй раз он отвечал на подобные вопросы, зная, что о его выборе будут знать только взрослые, родители и учителя. В третьей серии подросток знал, что его ответ станет известен товарищам по классу.

Самым интересным (ради этого, собственно, и проводился опыт) было уловить, как изменятся, в какую сторону сдвинутся ответы детей в зависимости от ситуации выбора.

Оказалось, что ответы советских детей более моральны по сравнению с ответами их американских сверстников. Советские подростки считаются с предполагаемым мнением товарищей по классу почти так же, как с мнением взрослых. Выводы из этих фактов, как выяснилось, можно сделать различные.

— У вас, — говорил американский профессор, — дети меньше подвержены антисоциальному влиянию сверстников. Они меньше конфликтуют с моральными ценностями взрослых и поэтому легче усваивают их стандарты поведения. У нас больше подростков, готовых следовать за вожаком своей компании и выкинуть «безнравственный трюк». Но моральность ваших подростков — это результат давления коллектива на личность, которая уступает, то есть действует конформно.

Ему тогда вполне резонно возразили, что у наших детей под влиянием коллектива воспитывается внутренняя потребность поступать так, а не иначе, что усвоенные моральные принципы становятся собственными принципами человека, требованиями, которые он сам к себе предъявляет. Но во всем этом надо было разобраться более конкретно, и спор о конформности и свободе личности перешел из области словесных дискуссий в сферу кропотливых экспериментов.

Впрочем, нам с вами теперь очень полезно принять участие именно в словесной дискуссии, чтобы прежде всего выяснить, о чем, собственно говоря, идет речь.

— Знаете, — предложил кто-то из участников дискуссии, — чтобы не запутаться, пусть каждый свою точку зрения проиллюстрирует каким-то литературным примером.

— Очень хорошо. Я думаю, что лучше всего о конформности сказал Андерсен. Помните «Новое платье короля»? Два обманщика это очень остроумно придумали: мол, платья, сшитые из сотканной ими ткани, обладают удивительными свойствами: «Их не может видеть человек, который не справляется со своими служебными обязанностями или же просто очень глуп, — для такого они превращаются в невидимки». И конечно, «ни один

человек ие хотел признаться, что иичего не видит, опасаясь, как бы ие подумали, что ои ие справляется со своими служебиыми обязаииостями или слишком глуп...». Только ребенок, которому терять было иечего, чистосердечно воскликиул зиамеиитые теперь слова:

— А ведь король-то голый!

— Позвольте, — вскочил другой участиик этой не совсем застольиой дискуссии, — зиачит, по-вашему, конформность, попросту говоря, приспособленчество, лицемерие? Созиательиый обман? Недаром те, кто так понимает это явлеиие, даже слово это произиосить както стесняются. Мне приходилось читать научиые труды о конформиости, где опасаются называть черта по имеии. Нет, конформиость — это... Впрочем, я тоже лучше прибегну к помощи Аидерсеиа, но только к другой сказке. Меня выручит Дюймовочка, которую похитил майский жук...

«Он, — рассказывает Андерсеи, — уселся с Дюймовочкой на самый большой лист, угостил ее сладким цветочиым соком и сказал, что она очаровательна, хоть и ничуть ие похожа иа майского жука. Потом к ним прилетели гости — другие майские жуки, которые жили на том же дереве. Оии разглядывали Дюймовочку с головы до иог, и барышии шевелили усиками и говорили:

— У иее только две ножки! Какое убожество!

— У нее даже иет усиков!

— Какая у нее тонкая талия!

— Фи, оиа похожа иа человека! Как оиа иекрасива! — твердили в одии голос все дамы.

На самом деле Дюймовочка была прелестна. Это находил и майский жук, который принес ее иа дерево; но когда все остальиые сказали, что оиа безобразна, ои под коиец сам поверил этому и не стал держать ее у себя — пусть идет, куда знает, решил он...»

Вот кто настоящий коиформист — майский жук! Он изменил свое миение, сам того ие желая, непроизвольно. Когда все сказали, что Дюймовочка иекрасива, оиа на самом деле показалась ему иекрасивой...

— Да, здесь и в самом деле что-то есть, — задумчиво проговорил одии из присутствующих, большой любитель иаучиой фантастики. — Но знаете, может быть, конформиость проявляется ясиее всего тогда, когда

на человека персонально вообще никто не «давит» так, как эти усатые барышни на беднягу жука. Конформист — это тот, кто уступает даже воображаемому давлению. Он спешит ответить социальному ожиданию... Впрочем, не буду нарушать уговора. Есть в «Марсианских хрониках» Рэя Брэдбери удивительная новелла «Марсианин». Это рассказ о существе, которое лишено собственной личности, личностной определенности и самостоятельности. Марсианин постоянно меняется в зависимости от желаний того человека, в сферу влияния которого попадает.

Старики тоскуют о своем умершем сыне, и Марсианин, оказавшийся поблизости, принимает облик их Тома.

— А кто ты такой на самом деле? Ты не можешь быть Томом, но кем-то ты должен быть! Кто ты? — вопрошает отец.

— Люди, — бормотал Том во сне. — Меняюсь и меняюсь... Капкан.

Стоит ему очутиться возле людей, у которых недавно погибла дочь, как он перевоплощается в Лавинию... Полицейский инспектор заставляет его принять облик убийцы, который разыскивается... И вот Марсианин в толпе.

«Он, — пишет Брэдбери, — менялся на глазах у всех. Это был Том, и Джеймс, и человек по фамилии Свичмен, и другой, по фамилии Баттерфильд; это был мэр города, и девушка по имени Юдифь, и муж Уильям, и жена Кларисса. Он был словно мягкий воск, послушный их воображению...

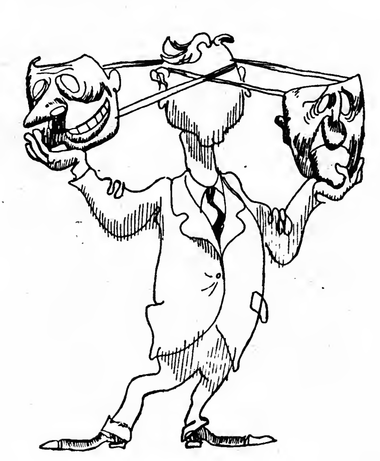
Он лежал на камнях — застывал расплавленный воск, и его лицо было, как все лица, один глаз голубой, другой золотистый, волосы каштановые, рыжие, русые, черные, одна бровь косматая, другая тонкая, одна рука большая, другая маленькая...»

На мгновение в небольшом зале установилось какое-то тягостное молчание, кто-то грустно вздохнул.

— Ты, Леночка, напрасно вздыхаешь, — сказал кто-то наконец. — Такие марсиане только в сказках печально кончают. В жизни они порой великолепно устраиваются. Вот в сегодняшней «Литературке» об этом чудесный рассказ Гусева. Только назван не очень удачно: «Экскурсия». Я бы назвал «Шесть прев-

ращений Сашн-экскурсовода» или даже «Саша-марсианин». Самн посудите, разве молодой человек не похож как две капли воды на Марсианнна?

Итак, превращеине первое. Саше предстоит разговор с бухгалтершей Зиной — «профсоюзным боссом», которая, как он знает, счнтает его «размазней» и «хлюпиком», «ие настоящнм мужчиной», «интеллигентнком несчастиым», хотя н не лншенным при этом осторожиостн, осмотрнтельиости и житейско-практической смекалкн: «Этот не зарвется, лншнее ие сболтиет»...



...И, взявшись за медную ручку и открыв дверь, переступив порог, Саша появляется в бухгалтерни именио тем человеком, какнм он представляется Зине...

Превращение второе — Саша в кабинете директора.

Саша почтн физически ощущает, как, переступив порог, он тотчас стал тем задиристым и ершистым — «молодежь, молодежь...», — вечно готовым нервничать, горячнться, но на деле работоспособным, «головастым» и даже безобидным человеком, каким воспринимает его Ростислав Ипполитович... «Он непронзвольно ощущал, что директору нравятся и его независимость, и его скрытое уважеиие, тактнчиая дистанция по отношению к начальству, и почти невольно для самого себя все больше входил в ритм того и другого, все больше выпячивал это в своей позе, повадке, хотя и стоял, казалось бы, неподвижно»...

В зал, где собнраются группы для начала осмотра, Саша входит с тем вндом неуловимого превосходства, который присущ почти всем экскурсоводам: он делает дело, он знает, они же... должиы слушать. Это его третье перевоплощение, в ходе которого Саше удается скрыть, что он ничего ие понимает в жнвописи, даже на миг искреине поверить в произносимые слова.

— Послушайте, — вмешался в разговор молчавший до сих пор молодой человек из Леиинграда. — Чего вы спорите? Все это просто разные сорта одного и того же явления — коиформности. И вообще, что здесь — научиая дискуссия илн литературная викториия? К этому вопросу надо подходить экспериментально. Вот у нас... — Ленинградец, один из первых у нас исследователей конформности, Аркадий Петрович Сопиков, действительно рассказал много интересного.

Подставная группа

Я ие принимал участия в дискуссии и поэтому, кажется, имею право начать с литературного примера. Очеиь уж точио эта белорусская народная сказка предвосхитила эксперименты, о которых пойдет речь. Да и называется она очень выразительно: «Людей слушай, а своим умом живи».

«Был один придурковатый человек. Вздумалось ему пойти на ярмарку. Поймал он белого петуха, сунул его за пазуху и пошел. «Продам, — думает, — петуха, махорки куплю».

Не дошел он еще и до ярмарки, как встречают его купцы:

— Дядька, что продаешь?

— Петуха, — говорит.

Достал он из-за пазухи белого петуха. Купцы посмотрели, головами покачали:

— Да какой же это петух? Ведь это заяц!

«Шутят, — подумал дядька, — ну их к бесу!» Забрал петуха, идет дальше.

Прошел немного — другие купцы подбегают.

— Что продаешь?

— Петуха.

Посмотрели.

— Да какой же это петух? Это же заяц!

Присмотрелся человек к своему петуху получше: «А может, и вправду заяц? — думает. — Не верь своим глазам! Пожалуй, правда, ежели все одно и то же долбят». На ярмарке человек уже кричал:

— Купите зайца! Зайца купите! — И если теперь кто из покупателей говорил, что это, мол, петух, а не заяц, то он чуть не с кулаками лез на него...»

А сейчас нас приглашают принять участие в эксперименте. У дверей лаборатории 5—6 товарищей по опыту... Экспериментатор просит всех занять места. (Вам почему-то достался крайний стул, но на такие мелочи не стоит обращать внимания, не правда ли?) Дается инструкция:

— Я буду, — говорит экспериментатор, — сейчас проверять ваш глазомер. Вы видите линии. Три справа и одну слева. Каждый из вас должен определить, какой из правых отрезков — первый, второй или третий — равен левому.

Ну, кажется, можно вздохнуть с облегчением: задача пустяковая. Вы ясно видите, что левому отрезку равен второй справа. Впрочем, не будем отвлекаться: товарищи по группе уже начали отвечать. Но что это? На вопрос экспериментатора первый отвечает явно неправильно: он говорит, что третий отрезок равен левому.

Следующий заявляет:

— Разумеется, третий...

И пошло что-то не очень понятное:

— Конечно, третий!

— Третий!

— Я думаю, что третий!

Очередь доходит до вас. Что делать? Раньше определенно казалось, что надо бы ответить «второй». Но все говорят: третий... Согласиться с общим мнением или настаивать на своем?..

Как бы вы поступили, дорогой читатель? Ну, разумеется, отвечаете вы, буду стоять на своем!

А вот это еще, представьте себе, неизвестно. Многие уступают групповому давлению и, не доверяя собственным глазам, повторяют за группой заведомо неправильный ответ; обнаруживают, как говорят психологи, конформную реакцию. Но почему ошибались другие участники опыта? А они и не ошибались. Вы имели дело с людьми, которые заранее сговорились «называть петуха зайцем», давать заведомо неверный ответ, имели дело с подставной группой...

Впрочем, современная техника позволяет обойтись без настоящей подставной группы.

Вас, например, вводят в специальную кабину, где на экране появляется какой-то вопрос, ну хотя бы вроде тех, которые задавал школьникам профессор Бронфенбреннер, и варианты ответов: как бы ты поступил в том или ином случае, как ты относишься к такой-то проблеме и т. д. Перед вами пульт, на котором отражаются ответы товарищей по опыту, которые сидят в соседних кабинетах. Сначала вы видите, как отвечают они, а потом нажимаете кнопку возле ответа, с которым согласны... Может быть, вы уже догадались, что никаких товарищей по опыту нет. Ответы за них дает экспериментатор...

А доктор Ланге из Иены применяла метод, который можно назвать «Оппонент за стеной». Сначала группа студентов обсуждает какую-то проблему, и в ходе дискуссии выясняется мнение каждого из них. Через некоторое время каждый участник ведет беседу «с кем-то, кто сидит за стеной». Это на редкость несговорчивый субъект, и почти всегда испытуемый видит, что на табло загорается сигнал «не согласен». А в качестве такого фиктивного оппонента выступает, конечно, экспериментатор, который стремится выяснить, насколько устойчивы взгляды у испытуемых.

Есть много других способов измерения конформных реакций, но самый надежный, пожалуй, все-таки подставная группа. Здесь на человека действует не только мнение само по себе. Влияет и непосредственный эмоциональный контакт, даже то, что товарищи сидят рядом. И далеко не безразлично для исхода опыта, кто именно сидит рядом, как я к ним отношусь, доверяю

или нет, как они ко мне относятся, считаю ли я их авторитетными по данному вопросу, насколько важно для меня сохранить хорошие отношения с группой.

Податливость человека групповому давлению зависит от его возраста, пола и даже деятельности, которой он обычно занимается.

Аркадий Петрович Сопиков описывает, например, такой эксперимент. Были взяты три группы юношей 14—15 лет. Первая группа — победители физико-математических олимпиад. Назовем их «физики». Вторая группа — «активисты» — секретари и члены школьных комсомольских бюро. Третья — «оркестранты» — постоянные участники духовых оркестров. Наиболее самостоятельными оказались «физики» — 23,5 процента конформных реакций, почти не уступают им «активисты» — 32 процента конформных реакций. Зато «оркестранты» оказались самыми податливыми: в 67,5 процента случаев они вслед за группой называли «петуха зайцем». В среднем школьники этого возраста обнаруживают 27 процентов конформных реакций...

Конечно, из этих данных трудно делать какие-то определенные выводы. Может быть, «оркестранты» станут «самостоятельными» несколько позже своих товарищей, а может быть, во всем виновата привычка «дуть в одну дуду», «играть в лад».

Читаете вы теперь обо всех этих экспериментах и, наверное, думаете: «Ну, меня бы так не провели. Уж я бы не поддался». Представьте себе, почти все так думают, а потом... потом, оказавшись в группе, отвечают, «как все». Трудно человеку противостоять давлению. Не в этом ли секрет могущества моды?

Человек часто поддается влиянию подставной группы, даже когда знает о ее роли. Чтобы выяснить, как поведет себя в эксперименте такой «стреляный воробей», были проведены опыты с подростками, которые уже один раз испытывались. Когда с ними перед опытом беседовали, они высказывали уверенность, что «уж на этот раз не попадутся», и все-таки потом... попадались. Но характер ошибок резко менялся. Ребята отвечали как бы назло группе: если группа говорила, что правилен больший отрезок, «стреляный воробей» отвечал, что меньший. Все равно он ошибался, давал неправильный ответ, все равно группа влияла на него.

Нечто подобное мы нередко наблюдали и в жизни. Иной считает себя волевым, настойчивым человеком только потому, что всегда поступает наперекор. Таких мы, психологи, называем негативистами. В сущности, упрямец негативист очень легко становится игрушкой в руках другого человека. Надо только внушать обратное тому, чего вы действительно хотите добиться...

В другом случае с юношами, которых предполагалось использовать для опыта, проводились беседы о психологии, о психологических экспериментах и даже о подставной группе. Представьте себе, им сообщали то, о чем я сейчас рассказал.

«Два-три дня спустя, — пишет Аркадий Петрович Сопиков, — проводился с ними эксперимент. Изменение методик состояло только в том, что члены подставной группы, отвечая на вопросы экспериментатора, давали не ложный ответ, как это обычно делается, а... правильный».

«Стреляные воробьи» вели себя, если уж придерживаться этой терминологии, как «пуганые вороны». Думая, что их будут сбивать, ребята остерегались повторять на этот раз совершенно верные ответы группы и сделали 33,5 процента ошибок. Неподготовленные, «наивные» испытуемые этого возраста делают 35 процентов. Так что знания здесь не впрок. Многочисленные эксперименты заставляют психологов думать, что в той или иной степени все конформны и что конформное реагирование неизбежно.

Как же объясняют люди тот удивительный факт, что они говорят не то, что видят. Это во многом зависит от типа конформного реагирования, к которому они относятся. В случае ситуации «майский жук — Дюймовочка» человек действительно перестает доверять своему впечатлению и искренне следует за группой. В других случаях человек винит либо самого себя («у меня плохой глазомер», «плохо видел»), либо группу.

В ситуации «новое платье короля» человек только делает вид, что согласен с группой. На самом деле он повторяет неверное утверждение, например, из-за боязни высказать собственное суждение, из-за стремления «не выделяться», из-за нежелания нарушать единодушие группы.

Впрочем, далеко не всегда согласие человека с мне-

нием группы, подчинение решению группы есть проявление конформизма. Как говорит наш известный психолог Артур Владимирович Петровский, фактическую альтернативу конформизму составляет коллективизм, при котором согласие с позицией группы возникает в результате совпадения устремлений личности с целями коллектива. Иногда к такому согласию с группой человек приходит через внутреннюю борьбу, в которой побеждает осознание важности общей задачи.

Спор о конформности продолжается, и в то время как одни психологи считают его неизбежным и нормальным явлением, которое помогает человеку согласовать свое поведение с поведением остальных людей, другие, например Борис Герасимович Ананьев, утверждают, что «конформизм не только не устраняет одиночества, но, напротив, его усиливает. Оба этих явления свидетельствуют о патологии общения».

А третьи вообще считают, что вся шумиха о конформизме и конформности ни к чему, что здесь мы имеем дело с вполне привычными явлениями. Конформизм — это, попросту говоря, приспособленчество, а конформность — не что иное, как внушаемость, подражание, психическое заражение. Однако давно известны только сами явления, а их внутренние психологические механизмы еще ждут разгадки.

Спор продолжается. И может быть, он и на этот раз поможет рождению истины.

Сквозь призму установки

Наверное, любую детскую компанию охватывает эпидемия загадок, занимательных задач и ребусов. На нашем дворе, как мне помнится, особенным успехом пользовались всякого рода «подначки».

— Кто при Екатерине Второй ходил вверх головой? — с серьезным видом спрашивали у новичка.

— Как звали отца Веры Павловны в «Что делать?» Чернышевского?

— На какое дерево садится галка во время дождя? И т. д. и т. п.

К всеобщему восторгу публики, бедняга старается вспомнить, кто же при знаменитой императрице выки-

дывал такие странные штуки — ходил... ие так, как все...

Может быть, Суворов. Он ведь и петухом кричал, и через табуреты прыгал... Пока, иакоиец, кто-либо с предвкушеиием всеобщего ликоваиия ие задавал наводящий вопрос:

— Ну а ты как ходишь?

— Я? Я... вверх головой... Тьфу, мне показалось — вниз головой...

Почему показалось? Во всем виновата установка на необычность, которая вызвала соответствующее ожидание. Впервые об установке как об очень важиом явлении в психике человека заговорил известный грузинский психолог Дмитрий Николаевич Узиадзе.

Началось все с изучения иллюзий восприятия. Человеку, у которого завязаны глаза, дают в правую руку меньший шар, а в левую — больший. Если это проделать 10—15 раз, а потом вдруг дать одинаковые шары, испытуемый этого не замечает. Наоборот, ему кажется, что все равно один шар больше другого. Но на этот раз бо́льшим нередко представляется шар в правой руке, там, где раньше всегда были меньшие шары... Подобиые опыты проводятся и с восприятием веса, зрительными и слуховыми восприятиями.

Оказалось, что установка проявляется ие только в таких относительно простых явлениях. Она часто выступает как целостная направленность человека в определенную сторону, как готовность восприиимать окружающее определенным образом, под определенным углом зрения.

Возникает установка под влиянием и прошлого опыта человека и под влияиием других людей.

В одной из новелл Вашингтона Ирвиига описывается случай, как некий баронет решил удивить гостей картиной итальянского художника. Сначала он очень выразительно рассказал о странностях мастера, просил обратить особое внимание на то, что портрет содержит в себе нечто, оставляющее страиное, гнетущее впечатление и т. д. Потом была показана картина, и она действительно произвела на всех сильное впечатление.

«Баронет и я, — продолжает рассказчик, — стояли в глубокой нише стрельчатого окна. Я не мог не выразить своего изумления по поводу отзыва о портрете.

— В конце концов, — сказал я, — в нашей натуре есть какие-то тайны, какие-то непреоборимые побуждения и влияния, толкающие нас к суевериям. Кто мог бы объяснить, почему столько людей, совершенно различных по своим склонностям и характеру, испытали в той или иной степени странное действие, производимое обыкновенным холстом?

— В особенности же если ни один из них его не видел, — добавил с улыбкою баронет.

— Как! — воскликнул я. — Как это не видел?

— Ни один, — подтвердил баронет, прикладывая к губам палец в знак того, что это должно остаться нашей тайной. — Я заметил, что некоторые из них в игривом настроении духа, и не хотел, чтобы подарок бедного итальянца сделался предметом насмешек. Я велел поэтому показать им совершенно другую картину».

О том, что наше восприятие другого человека зависит от установки, от, так сказать, психологической призмы, сквозь которую мы смотрим, говорят и специальные эксперименты Алексея Александровича Бодалева. Взрослым людям показывали различные портреты. Перед демонстрацией одной и той же фотографии группам давались разные установки. Например, перед тем как показать снимок молодой женщины одной группе, говорили: «Сейчас вам будет показана фотография учительницы», а другой: «Сейчас вы увидите портрет артистки». Перед предъявлением фотографии молодого человека, рассказывает профессор Бодалев, одну группу мы предупреждали, что они увидят портрет героя, а другой говорили, что на ней изображен преступник. Оказалось, что многие испытуемые целиком находятся во власти установки.

— Этот зверюга, — описывает свое впечатление от портрета человек, который думал, что перед ним изображение преступника, — понять что-то хочет. Умно смотрит и без отрыва. Стандартный бандитский подбородок, мешки под глазами, фигура массивная, стареющая, брошена вперед.

— Человек опустившийся, — вторит ему другой, воспринимавший сквозь призму той же установки, — очень озлобленный. Неопрятно одетый, непричесанный. Можно думать, прежде чем стать преступником, он был служащим или интеллигентом. Очень злой взгляд.

Совсем иначе увидели то же лицо испытуемые, которые считали, что перед ними изображение героя.

— Молодой человек лет 25—30. Лицо волевое, мужественное, с правильными чертами. Взгляд очень выразительный. Волосы всклокочены, не брит; ворот рубашки расстегнут. Видимо, это герой какой-то схватки, хотя у него и не военная форма...

— Очень волевое лицо. Ничего не боящиеся глаза смотрят исподлобья. Губы сжаты, чувствуется душевная сила и стойкость. Выражение лица гордое.

Довольно часто установку, психологическую призму, сквозь которую человек видит окружающее, создают вкусы, обычаи и моральные нормы, принятые в группе, к которой он принадлежит.

Как указывал Борис Герасимович Ананьев, «...поскольку в каждой из социальных систем и групп имеются собственные предписания, санкции и подкрепления (виды материальной и моральной стимуляции), то они предъявляют стереотипные требования к личности независимо от ее индивидуально-типических особенностей. Эти требования в виде «ролевого ожидания» определяют поведение человека в данной социальной системе в форме выполнения заданных социальных функций «ролей».

Исторически и этнически определившаяся группа «задает» человеку не только систему нравственно-эстетических эталонов, но и весьма подробно регламентированные образцы повседневного поведения и стереотипы общения. Даже такие проявления человеческого поведения, как внешнее выражение чувств, экспрессия, различные значимые жесты, которые кажутся природными и прирожденными, имеют четкую определенность.

В некоторых частях Африки, например, смех — это показатель изумления и даже замешательства, а не обязательно признак веселья. В некоторых странах Азии от гостя ждут отрыжки после еды в знак того, что он вполне удовлетворен. «Тот же самый жест, — замечает американский психолог Т. Шибутани, — в американском доме вряд ли повлечет за собой повторное приглашение в гости». Китайцы привыкли выражать свое неудовольствие, широко раскрывая глаза, и порой не могут понять, почему это европейцы постоянно сердиты. «В нашем обществе плюнуть на кого-то — это символ презре-

ния; у представителей же племени масаи — это выражение любви и благословения, а у американских индейцев плевок на пациента рассматривается как знак благоволения доктора».

Путешественник и этнограф Гарри Райт так описывает свою встречу с индейцем-знахарем по имени Чоро: «Когда я встретил его впервые, он зажал рукой нос. Я счел бы это оскорблением, если бы не был так удивлен. Позже Чоро объяснил мне, в чем дело. Среди племени чаванта, а он был членом одного из них, существует обычай затыкать нос при приближении белого человека, чтобы злой дух, сопутствующий белому, не вошел через нос в тело индейца. Так что этот жест выражает не столько презрение, как это поняли бы в цивилизованном обществе, сколько страх перед злым духом белого человека, от которого у индейца нет защиты».

Эталоны и стереотипы внешнего выражения чувств отличаются между собой не только в разных культурах, но и в пределах одной культуры в разные исторические эпохи. С. Н. Давиденков обратил внимание на то, что в средневековом французском эпосе «Песнь о Роланде» храбрые бароны и все французские воины на каждом шагу плачут и падают в обморок... и даже сам Карл Великий, вернувшийся в Аахен после испанской войны и получивший от архангела Гавриила приказ начать новую войну, начинает от горя плакать и рвать свою седую бороду.

Наблюдения показывают, что даже относительно тембра голоса существуют неявные, но весьма действенные стереотипы. «В условиях старой русской деревни, — замечает Павел Максимович Якобсон, — женщина в горе голосила высоким голосом (он был принят при пении), то есть горе получало определенное социально принятое внешнее выражение». С похожими стереотипами сталкиваемся мы и в наши дни. Так, в США низкий голос считается признаком мужественности и уверенности в себе. И вот миллионы американцев искусственно «понижают» свой голос в ущерб здоровью.

Появившись на свет, ребенок застает выработанные веками обычаи, способы поведения, взгляды, закрепленные в родном языке. Воспитание, или, как иногда говорят, «социализация», как раз и заключается в том, что подрастающий человек осваивает, присваивает сложный

мир взрослых, в котором он очутился. Ребенок овладевает опытом взрослых буквально с первых месяцев своей жизни. Сначала это бессознательное приспособление, непосредственное подражание, затем более или менее сознательное овладение в процессе систематического обучения. Впрочем, это не столько два этапа, которые сменяют друг друга, сколько два способа, которые всегда сосуществуют в процессе познания человеком окружающего мира. С возрастом изменяется лишь их роль и удельный вес впитываемой посредством каждого из них информации.

В процессе живого общения с ребенком взрослые даже независимо от своей воли передают ему свои взгляды на окружающий мир, свои предрассудки, свои предубеждения, свои моральные понятия и представления. Иными словами, взрослые сознательно и неосознанно обучают детей и «внешним» и «внутренним» алгоритмам общения. Уже с первых дней своей жизни ребенок усваивает и принятые в его среде стереотипы экспрессивного поведения. Буквально учится «изображать» грусть, радость и другие эмоции.

В нормальных условиях такое усвоение происходит в форме бессознательного подражания (хотя и в этом случае иногда применяется сознательная коррекция: «не хохочи слишком громко — это неприлично»). Если же такое подражание становится по каким-то причинам невозможным, на первый план выступает прямое обучение. П. М. Якобсон отмечает, что в клинике для слепых и глухих профессора И. А. Соколянского проводилась специальная работа со слепорожденными для овладения ими социально принятыми формами экспрессии. Во-первых, дети систематически ощупывали лица педагогов в моменты их различных эмоциональных состояний, а во-вторых, они систематически знакомились с выражением различных чувств, запечатленных в скульптурных масках. Таких масок было двадцать четыре, так что в них довольно разносторонне передавались оттенки выражения, присущие наиболее типическим чувствам. Ознакомление со скульптурными масками и лицами педагогов, сопоставление с собственной экспрессией приводило к тому, что выражение чувств слепых детей делалось точным и отвечающим принятым формам экспрессии.

Если такое обучение не происходит, мимика слепых

может не соответствовать нашим представлениям о внутренних состояниях, которые, как нам кажется, переживает слепой от рождения человек, наш алгоритм «распознавания» психического настроя не срабатывает.

Я имел возможность проверить это на собственном опыте во время чтения лекций в Обществе слепых. Первое выступление, как мне казалось, полностью провалилось: слушатели сидели с явно недовольными лицами. Более того, я неоднократно замечал гримасы неудовольствия и даже страдания, которые воспринимал как результат своих усилий... Тем более удивительными и, не скрою, утешительными оказались словесные отзывы в конце лекций, из которых явствовало, что она понравилась слушателям и лектора просят приходить почаще.

Характерны с этой точки зрения наблюдения доктора Синга за двумя индийскими девочками, которые 17 октября 1920 года были подобраны в стае волков. Амала (младшая) быстро умерла, а Камала, которой к моменту возвращения в общество людей было 8 лет, прожила еще 9 лет. До сентября 1923 года у нее не было замечено ни смеха, ни улыбки. Три года потребовалось девочке, чтобы усвоить эти формы человеческих проявлений эмоций.

К тому моменту, когда человек становится личностью, то есть достигает такого уровня психического развития, при котором «в процессе самопознания человек начинает воспринимать и переживать самого себя как единое целое, отличное от других людей и выражающееся в понятии «Я», он «застает» в своей психике целый мир чувств, мнений, взглядов, отношений, во многом определяющих и его актуальное поведение среди других людей, и отношение к окружающему. При этом мы далеко не полностью осознаем содержимое багажа, полученного еще до того, как начинаем себя осознавать. А ведь это содержимое не покоится неподвижно на каких-то дальних полках сознания. Оно ведет себя активно, порой даже агрессивно, оказывая влияние и на отбор и усвоение новой информации, и на отношение к окружающему.

Разные способы усвоения опыта дают и различные «умственные продукты». Непосредственное усвоение в процессе общения порождает «житейские» понятия; специальное обучение — научные. Следовательно, если

обыденное сознание возникает стихийно, то идеология — результат сознательного и целенаправленного процесса.

Уже в раннем детстве родители и сознательно и бессознательно формируют образцы поведения и отношений. Они при этом руководствуются образцами, которые точно таким путем усвоили сами. Так осуществляется «трансляция» неписаных законов, установлений и предписаний. Так обеспечивается их живучесть и сила воздействия. В известной степени права была Марина Цветаева: «Да, что знаешь в детстве — знаешь на всю жизнь, но и: чего не знаешь в детстве — не знаешь на всю жизнь».

В детстве ребенку внушают: «не плачь — ведь ты мужчина!», «не пачкайся — ведь ты девочка!», ребенок получает эталоны «доброго», «злого», «красивого», «безобразного» и т. д. В дальнейшем, встретившись с каким-то новым явлением, человек смотрит на него сквозь выработанные в детстве оценки и отношения. Нередко усвоенные в детстве взгляды, мнения, стереотипы и т. д. потом порождают предубеждения, которые могут проявляться в широчайшем диапазоне реакций на окружающее: от предпочтений в пище до отношения к людям других национальностей. Эти часто не осознаваемые установки действуют с огромной принудительной силой, заставляя человека определенной культуры буквально воспринимать мир в системе понятий, оценок, усвоенных с детства.

Американский социальный психолог М. Шериф приводит характерное наблюдение этнографа Малиновского, изучавшего племена, стоящие на низших ступенях общественного развития. Исследователь обратил внимание на внешнее сходство пятерых сыновей вождя племени между собой и, конечно, с отцом. В присутствии многих туземцев ученый сказал, что сыновья похожи на отца. Его слова были приняты с одобрением. Однако, когда он отметил их сходство друг с другом, его мнение было отвергнуто с большим негодованием. Более того, туземцы удивились, как вообще можно было высказать такое явно абсурдное суждение. Как же случилось, что туземцы не видели явно существующего сходства? Оказывается, существовало старинное табу, которое как раз запрещало подобное сходство находить. Это табу не давало видеть то, что видеть было запрещено.

Интересный пример того, как окружающая ребенка атмосфера формирует его социально-психологические стереотипы, находим мы в одном из исследований ленинградского психолога Люблинской. Проведено оно было Анной Александровной в осажденном Ленинграде в годы войны, когда она работала заведующей детским садом. (Да, композиторы писали симфонии, поэты сочиняли стихи, а психологи вели исследования!)

— В индивидуальной беседе с каждым ребенком, — рассказывает Анна Александровна, — мы говорили ему о двух братьях Орловых. Один из них — Константин — служил разведчиком, другой — Николай — работал на заводе у самого фронта... Однажды Константин проходил по лесу и случайно услышал, как враги договариваются взорвать мост, через который должны были пройти наши танки. Боец быстро добежал до штаба и сообщил командиру о замысле фашистов. Отряд бойцов выехал к мосту и помешал врагам взорвать его.

В тот же день во время обстрела в цех, где работал другой брат, Николай Орлов, попал снаряд. Николаю оторвало руку. На заводе начался пожар. Истекая кровью, испытывая мучительную боль, Николай не забыл о том, что надо выключить ток, иначе завод взлетит на воздух. Теряя сознание, он все же добрался до рубильника и выключил ток. Завод был спасен.

Прошло немного времени. Однажды на имя Орлова был получен приказ, в котором говорилось, что он награжден орденом. Но в приказе забыли написать, кому Орлову должны вручить орден — Константину или Николаю. Как ты думаешь, кому предназначался орден? (А как вы думаете, уважаемые читатели? Кому бы вы отдали орден?)

Никто из детей не отдал орден рабочему. Все они без колебания отдавали награду бойцу: «Потому что он разведчик!», «Потому что он на войне!»

Усвоенные в детстве эталоны должного способны играть роль табу, которое может искажать не только зрительные, но и слуховые восприятия. Исключительно яркий пример такой слуховой психологической блокады приводит Мариэтта Шагинян в своих воспоминаниях, опубликованных в журнале «Новый мир»: «В гимназии Ржевской на каникулы осталась из пансионерок одна только я... Вдруг в наш дортуар шестиклассниц пришла

восьмиклассница — нарядная, в выходном платье, длинной юбке, с дамским риднкюлем, в прическе, — она только что, раньше времени, вернулась из отпуска.

— Ты, Шагинян, брось читать, послушай, что я тебе расскажу. — Она уселась передо мной, вырвала у меня книгу. — Я была с очень интересными людьми, с мужчинами, понимаешь, — не с мальчишками, а с настоящими мужчинами...

Еще до того, как эта девушка начала рассказывать, у меня все вдруг сжалось внутри, как от прикосновения к лягушке. Нас учили вежливости. Она была старшая. Просто невозможно было ее выгнать. Некуда было убежать. И в мои уши стали проникать слова, непонятные по смыслу, но понятные сразу в чем-то одном: слушать их *нельзя, не нужно, нехорошо* (подчеркнуто мною. — *Я. К.*). Сперва я старалась миновать их слухом, удерживая лишь впечатление неразборчивости, бессмысленности... Она продолжала:

— Они не только показывали, они делали!

Эта фраза дошла до меня в какой-то страшной обнаженности, как край пропасти на ходу, когда вдруг оступаешься, видя, что сейчас свалишься; и тут я сделала вещь, неожиданную для себя, — я помолилась богу: «Господи, дай, чтоб я не слышала, господи, дай, чтоб я не слышала!»

Здравые люди могут говорить что хотят. Медики могут говорить о шоке, о самовнушении. (Так оно, по-видимому, и было. — *Я. К.*) Я знаю одно: то, что произошло дальше, святая правда. Я видела перед собой губы восьмиклассницы. Эти губы двигались, они двигались очень быстро, как при еде или жевании. Но звука из них не выходило. Губы двигались мертво и безмолвно. Я перестала слышать. С чувством невероятного облегчения, очищения, покоя дождалась я, покуда она ушла, как-то удивленно поглядев на меня напоследок, — и заснула сразу, в детской благодарности богу».

Подобные свидетельства дают пищу для размышлений еще над одним важным вопросом: действенность воспитания и — как его результат — *устойчивость воспитанности.* А отсюда секрет восприимчивости или невосприимчивости к дурным влияниям, секрет нравственного иммунитета.

Но это уже несколько иная проблема.

Мозговая атака

Когда люди обмениваются впечатлениями о своей производительности труда, о том, в каких условиях им лучше всего думается, работается, можно услышать самые различные суждения.

— Не умею работать, когда вокруг люди, — заявляет один.

— Да, творчество нуждается в одиночестве, — вторит ему другой.

— А мне безразлично, лишь бы компания была подходящая, — возражает третий.

Надо сказать, что эта проблема довольно давно заинтересовала ученых. В самом общем виде ответ на этот вопрос можно найти уже в «Капитале» Карла Маркса. «...При большинстве производительных работ уже самый общественный контакт вызывает соревнование и своеобразное возбуждение жизненной энергии... увеличивающее индивидуальную производительность отдельных лиц...»

В двадцатых годах нашего столетия были проведены первые специальные психологические опыты. Владимир Михайлович Бехтерев в России, В. Меде в Германии, Ф. Олпорт в США специально давали людям различного рода задания, которые надо было выполнять то в одиночку, то в группе, и измеряли таким образом ее влияние. Оказалось, что ответить на вопрос, как лучше работать, в одиночку или в группе, трудно. Здесь выявились и индивидуальные черты людей, их способности, их отношение друг к другу и т. д. Меде, например, нашел, что при коллективной работе выигрывают слабые члены группы, а сильные проигрывают.

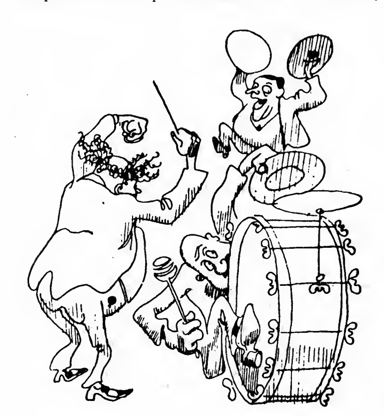
— Подобно тому, — писал он, — как два тела неодинаковой температуры стремятся благодаря выравниванию температуры к одному среднему уровню, точно так же коллективное действие приводит участников к взаимному уподоблению и отождествлению.

Ф. Олпорт тоже пришел к довольно мрачным выводам:

— Думать и рассуждать в присутствии других, — говорил он, — это значит бессознательно подчинять себя их влиянию... Работа в обществе других, хотя бы между ними и не было прямого контакта и общения, создает

тем не менее определенные воздействия тормозящего характера...

В те годы, пожалуй, только Владимир Михайлович Бехтерев показал, что все обстоит не так просто. Перед аудиторией студентов он демонстрировал в течение 20 секунд гобелен, на котором был изображен ландшафт. Каждый из присутствовавших должен был записать свое впечатление на специально подготовленных листах. На это давалось 10 минут. Потом одну из работ, которая признавалась лучшей, прочитывали вслух, и начиналась дискуссия. Каждый мог внести любые поправки, дополнения, высказать свое мнение. После этого вновь раздавались листы, и все участники опыта могли дополнить и исправить свои первоначальные записи. Оказалось,



что большинство (63 процента) выиграло от участия в коллективной работе. Только 12 процентов проиграли: после обмена мнениями они внесли ряд ошибок.

Предвосхищая новейшие исследования, Бехтерев говорил, «что коллектив (в зависимости от его состава) не тормозит, а, наоборот, возбуждает те или иные проявления личности, в особенности если ее стремления совпадают с общим настроением. Возможно ли стимулирование личности в тех случаях, когда она проявляет себя вразрез с коллективом, остается еще большим вопросом».

Идеи о групповой деятельности как ускорителе творчества в наши дни воплотились в специальном методе коллективного думания, который получил название брейнсторминг — мозговая атака.

Коллектив, которому предстоит решить какую-то проблему, разбивается на две неравные части: большую — «группа генерации идей» и меньшую — «группа оценки». «Мозговой штурм» ведет группа «генерации идей». Руководитель, который выступает в роли дирижера этого коллективного мозга, очень кратко излагает суть проблемы и правила брейнсторминга. Они очень просты. Прежде всего строжайше запрещается какая-либо критика любых мнений и предложений. Ведь именно боязнь показаться смешным, сказать что-нибудь невпопад больше всего сковывает творческую мысль человека. Желательно, чтобы все члены «группы генерации» были равны по положению: присутствие начальства порой мешает свободному полету фантазии...

Не бояться высказывать самые неожиданные и фантастические предложения — одно из основных правил брейнсторминга. Как можно больше предложений! Они должны мчаться лавиной, безостановочно. Если наступает заминка, дирижер сам подает любое, пусть самое невероятное и даже нелепое предложение. Весь этот поток идей стенографируется или записывается на магнитофон.

Потом «группа оценки», которая состоит из опытных экспертов и специалистов, выловит жемчужные зерна новых и полезных идей. А их бывает немало. И самые неожиданные. Так, на одном из предприятий долго не могли решить задачу: быстро, просто, но прочно соединить два провода. Один из создателей брейнсторминга,

американский психолог А. Осборн, которого пригласили помочь, созвал специальное совещание. Посыпались предложения.

— Надо зажать две проволоки зубами, и дело с концом! — крикнул кто-то в шутку. Именно это шутливое предложение и легло в основу изобретения — клещевидного зажима, способного производить холодную сварку проводов...

Нечто подобное произошло еще в годы второй мировой войны в главном штабе английского флота. В то время всем не давала покоя проблема борьбы с немецкими торпедами, которые наносили англичанам боль-

шой урон. Кто-то из офицеров, видимо, опять-таки в шутку предложил оригинальное средство:

— Выстроить всех матросов вдоль борта и скомандовать: «Дуй изо всех сил!»

Идея была подхвачена. Только вместо матросских легких использовали насосы для откачки воды из трюмов. Мощные струи отклоняли торпеду от курса, и она не попадала в корабль.

Интересный опыт брейнсторминга описывают чехословацкие инженеры. На семинаре, посвященном чехо-

словацкому полиэтилену, собрались 150 специалистов. Вечером 30 из них приняли участие в брейнсторминге. Председатель удивил присутствующих необычным вступлением. Он начал со сказки о пряничном домике. Вся обстановка в нем была из пряников... Потом рассказал об универмаге, где все было из золота. А в заключение последовал главный вопрос: «Как выглядел бы этот универмаг, если бы все в нем было из полиэтилена?» Так была преобразована проблема «Для каких целей экономически выгодно использовать чехословацкий полиэтилен?», ради которой собралась конференция.

Эксперимент себя оправдал. За 15 минут было внесено 61 предложение, из них 8 можно было немедленно внедрять в практику, 19 нуждались в создании простейшей технологии, 26 потребовали консультаций специалистов и, наконец, 8 сделано... от слишком хорошего настроения.

В пользу брейнсторминга говорят такие цифры. Под руководством Осборна в одной из фирм 46 брейнсторминговых групп на 300 заседаниях предложили 15 тысяч идей, из которых полторы тысячи были незамедлительно реализованы.

Очень близок к брейнстормингу и другой способ активизации коллективного творчества, так называемая синектика. Особенность ее заключается в том, что здесь для обсуждения проблемы собираются специалисты разных областей и с разным жизненным опытом. Столкновение самых неожиданных мнений, невероятных аналогий приводит к рождению новых идей, которые поначалу кажутся «сумасшедшими», а потом... реализуются.

Специалисты по брейнстормингу предлагают использовать его не только на производстве, но и в семье. Например, при решении проблемы, как провести летний отпуск... Идея брейнсторминга может помочь не только при коллективном творчестве, но и в индивидуальной работе. Надо на время выключить внутреннего критика, который сидит в каждом из нас, и стараться думать «свободно и раскованно». Не ждать вдохновения. «Вдохновение нельзя выжидать, — говорил Петр Ильич Чайковский Игорю Грабарю, — да и одного его недостаточно: нужен прежде всего труд, труд и труд... вдохновение рождается только из труда и во время труда; я каждое утро сажусь за работу и пишу. И если из это-

го ннчего не получается сегодня, я завтра сажусь за ту же работу снова, я пишу, пишу день, два, десять дней, не отчаиваюсь, еслн все еще ничего не выходит, а на одиннадцатый, глядишь, что-нибудь путное и выйдет». Ну разве перед нами не вдохновляющий прнмер личного брейнстормннга?

Группа, которая исцеляет

Лечение... игрой.

Сочетание некоторых понятий кажется порой не только неожнданным, но даже бессмысленным. На самом деле, что может быть общего между медициной и игрой? И тем не менее существует целое направленне, которое так и названо — «игровая терапня». «В капиталистическом мире, — заметил как-то известный советский психиатр Владимир Евгеньевич Рожков, — о том или ином достижении медицнны можно суднть по тому, как к нему относятся бизнесмены. Они не пропустят ннчего, что сулит хотя бы малейшую выгоду».

Не пропустили и возможностей, которые, как оказалось, таит в себе игра. Давно уже существуют специальные учреждения, где лечат игрой, а в США Д. Морено открыл даже психодраматический театр, где всегда есть и зрнтели, и добровольные актеры-пациенты. Опять необычное слняние понятнй — психодрама... Элементы игровой терапии, леченя игрой, правда, на совсем иной теоретической основе, постепенно начинают использоваться нашнми психотерапевтамн и психиатрами. Но обо всем по порядку.

Игра — одно из самых загадочных явлений в нашей жизни.

Среди многочисленных тайн игры — загадка выбора сюжета н роли. Почему один ребенок хочет быть врачом, а другой непременно отцом? Наблюдения показалн, что этот выбор и то, как ведет ребенок свою роль, порой открывают самые потайные переживання маленького (и не только маленького) человека. Даже такие, о которых он сам ничего не мог бы рассказать.

Интересные наблюдення на этот счет сделала психолог Елена Семеновна Махлах, которая в лаборатории Божович специально изучала игру школьннков.

— Мы обратили внимание, — рассказывает исследовательница, — на увлечение некоторых девочек игрой в «дочки-матери». Постоянная участница этих игр девятилетняя Рая. Она целиком входит в воображаемую ситуацию, всегда берет на себя роль матери и изображает ее с большим чувством.

Вот картинка с натуры. После ужина (исследование велось в детском доме) Рая и ее подружка Таня затеяли игру в «дочки-матери». Рая нежно взяла куклу и стала ее переодевать.

— Пора купать, — обращается она к подруге.

— Сейчас, подожди, надо еще все приготовить.

Рая перестелила постель, потом подняла свою «дочку» и начала что-то ласково ей нашептывать, приговаривать, укачивать. Личико у девочки какое-то умиротворенное и веселое, совсем иное, чем в обычной жизни... В таких играх девочка находила настоящую радость.

Оказалось, что у Раи, в отличие от других детей детского дома, есть тяжело больная мать. И вот в игре изливает девочка свою любовь к матери, тоску по материнской ласке. Она как бы перевоплощается в мать и отдает воображаемой дочке то, что хотела бы получить сама.

В игре человек не только может обнаружить то, что его беспокоит, но и найти облегчение, разрядку. Американский психиатр Роберт Равич использует игру для оказания помощи парам, у которых не ладится супружеская жизнь. Ситуация здесь моделируется с помощью двух игрушечных поездов, которые необходимо привести к цели через запутанный лабиринт. На пути к цели супругов подстерегают опасности в виде тупиков, столкновений и даже крушения. Все зависит от того, смогут ли супруги разумно договориться о тактике движения.

Вот как описывается поведение одной такой супружеской четы — Анжелы и Майкла. Вначале супруги рыцарски уступали друг другу дорогу. Например, она пускала свой поезд обходным путем, когда его состав двигался напрямик, и наоборот. Так им удавалось избегать «крушений» — слишком близкого подхода обоих поездов к точке пересечения, при котором происходит отключение электроэнергии.

Но вот Анжела заявила:

— Не надо ничего говорить друг другу. Давай играть молча, и посмотрим, что произойдет.

Произошло столкновеиие...

— Ты собираешься отвести свой поезд? — спросил Майкл.

В ответ Анжела упорио продолжала молчать. Ои отвел поезд сам, а она торжествующе рассмеялась.

На десятом «путешествии» большииство супругов обычно находят свою систему безаварийиого движеиия.

Исследования, проведеииые более чем с сотиеи супружеских пар, показали, что реакции иа игру, характер обсуждеиия возиикших здесь проблем позволяют психотерапевту поставить семье правильный диагиоз и иайти путь выхода из коифликта.

По мнеиию Равича, все супружеские пары можио разделить на иесколько категорий. К первой отиосятся супруги, которые быстро постигают суть игры и почти сразу иаходят оптимальиый маршрут для своих поездов. Ко второй категории отиосятся те, кто спорит из-за каждого сантиметра пути. Оии изматывают друг друга, но так и ие находят выхода. В третьих парах быстро обиаруживается «поляризация» и домиицрование одного из супругов, который подчиняет себе другого. Наконец, есть пары, играющие совершенио вразнобой...

Соблазнительная перспектива: игра вместо бракоразводиого процесса!

Великолепно использует игротерапию для лечеиия детей, страдающих неврозами, леиинградский врач Александр Иваиович Захаров. Игру взрослых, которые страдают душевиыми расстройствами, тоже можно специальио оргаиизовать. В этом и заключается мореновская психодрама.

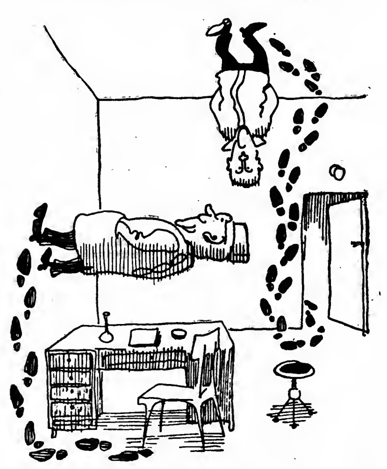
Психодраматический метод, говорит Мореио, использует пять осиовиых ииструментов: сцену, пациента, режиссера-психотерапевта, терапевтических помощников и публику. Сцеиа предоставляет больному свободу от реальиости. Здесь ои может воплотить свои иллюзии и галлюцииации и тем самым разрешить болезненные душевиые конфликты.

Хочешь быть богом? Пожалуйста. Наполеоном? И это можно. Пациеита просят действовать иа сцеие совершеино свободио. А чтобы ситуация была правдоподобиой, к его услугам ие только костюмы и декорации, ио и спе-

циально подготовленные партнеры. Если ты бог, партнеры могут изображать апостолов, если Наполеон — маршалов. Можно воспроизвести на сцене какие-то тревожащие эпизоды прошлого, можно смоделировать будущее...

Иногда «вспомогательный актер» — психотерапевт — может показать больному его самого — воплотить в действиях и монологах его собственные проблемы и дать, таким образом, возможность человеку как бы увидеть себя со стороны.

Публика в этом странном спектакле принимает очень



действенное участие. Она специально подобрана так, чтобы ее волновали те же проблемы, что и «актеров». Она поддерживает «актеров» своим сочувствием и сама как бы освобождается от душевной напряженности.

Во всем этом, конечно, много неясного, и недаром наши психиатры относятся к психодраме настороженно. Тем более что Морено, верный своей тенденции подменять социальные явления психологическими, на этот раз предлагает даже психиатрический метод лечения социальных конфликтов. Эта психодрама для общества, которая названа им социодрамой, очень смахивает на организацию разного рода провокаций. Так, психотерапевты, по мнению Морено, должны, пользуясь социодраматической техникой, проводить «предупредительные дидактические и терапевтические митинги, проникать в группы, где возникают социальные трудности, присоединяться к забастовкам, собраниям, манифестациям с целью повлиять на их ход и т.д.». Однако кое-какие элементы игровой терапии иногда используются и у нас и в целях диагностики, и для перевоспитания больного.

В Ленинграде мне рассказали об одной такой игре под условным названием «Катастрофа». Специально подобранная группа душевнобольных вводится в необычную ситуацию.

— Представьте себе, — говорит врач, — что вы спелеологи, ученые, которые исследуют пещеры. И вы долго не поднимались на поверхность. А когда вышли, обнаружилось, что за время вашего отсутствия на земле произошла катастрофа, которая уничтожила всех людей, но оставила в сохранности всю материальную культуру. Пустые города, безлюдные деревни. Вы — единственные люди на планете! Надо как-то устраивать жизнь.

Много интересного и поучительного, а главное — полезного для понимания пациентов может представиться здесь взору врача. Каждый из больных в этой воображаемой реальности как-то по-особому проявит свою внутреннюю сущность, выявятся проблемы, которые его беспокоят и, может быть, стали причиной болезни.

Что каждый из них потерял в катастрофе? А может быть, и от чего-то избавился? На какую роль в жизни претендует каждый из них? Как вообще распорядились бы они своей судьбой, если все начать сначала? Ситуа-

ция фантастическая, но ведь и в ней могут отразиться реальные мысли и чувства человека...

Впрочем, не потому ли мы с вами готовы страдать и умирать вместе с Гамлетом, что в нашем собственном душевном королевстве «не все спокойно»?

Не так давно в работах наших психиатров замелькали милые сердцу социальных психологов понятия. Они заговорили о структуре группы, лидерах, выборах. Межличностные отношения — врач и больной, врач и группа больных, больные и их родственники — при ближайшем рассмотрении оказались могучими силами, которые, если их взять под контроль, могут стать орудием исцеления.

Группа больных может оказаться либо соперником психотерапевта, либо союзником. Только нейтралитета нельзя ждать. Даже положительное или отрицательное воздействие лекарственных препаратов зависит от того, какое отношение к ним задает лидер группы больных.

И вот врач превращается в педагога-организатора. Из больных с учетом диагноза каждого больного и их взаимных влияний друг на друга создается группа. Основу такой психотерапевтической группы составляют активные больные с «установкой на лечение». Это ядро, «лидеры», должно пользоваться авторитетом у остальных больных. Вокруг «психотерапевтического актива» располагаются те, кто может ему помогать, кто склонен поддерживать общее настроение, — «сублидеры», и те, в ком эти тенденции еще предстоит развить. Включаются в группу и пациенты, которые явно «ушли в болезнь».

Чтобы создать такую группу, применяются самые различные социально-психологические методы. Особенно часто используется социометрия. Вот как выглядит, например, «малая социометрическая анкета».

— С кем и почему вы хотели бы находиться в одной палате?

— С кем и почему хотели бы работать?

— С кем и почему хотели бы гулять и развлекаться?

Но изучение отношений больного к больному — только одна сторона медали. Другая сторона — анализ системы «врач — больной». Изучается, как относятся больные к врачам и сестрам, кому доверяют, кого отвергают. Дальше идет кропотливая работа по организации нужной структуры в группе, нужного настроения и благо-

творных взаимных влияний. Ведь внутригрупповые влияния, если их не взять под контроль, могут свести к нулю все усилия медицины.

Среди больных есть такие, кто подрывает авторитет врача и доверие к некоторым видам лечения, другие сеют пессимистическое отношение к будущему лечению: «Лечись не лечись — все равно ничего не выйдет»; третьи нарушают лечебный режим, четвертые распространяют всякие фантастические слухи о причинах и симптомах болезни. «Больной, — говорил Василий Алексеевич Гиляровский, — верит другому больному больше, чем врачу». Нередко «испорченный телефон», который так активно действует и в больничной палате, и в амбулаторной очереди, способен вызвать обострение болезни. Это, по выражению большого энтузиаста коллективной психотерапии Сергея Сергеевича Либиха, эгротогении (от латинского aegrotus — больной).

Но вот группа создана. Начинается лечение «в коллективе и через коллектив». Сначала идут коллективные убеждения, разъяснения и дискуссии. Интересно, что выступления врача перед группой больные часто воспринимают значительно лучше, чем беседу с глазу на глаз. Убеждение врача в группе, говорит Николай Владимирович Иванов, рассматривается больными как серьезное научное объяснение, тогда как при индивидуальном разговоре пациент иной раз считает слова врача лишь формальным убеждением «по долгу службы».

Неврозы недаром называют «болезнью неведения». Часто успех лечения зависит от осознания больными тех проблем, которые породили внутренний конфликт. Эти проблемы могут обсуждаться пациентами под руководством врача-психотерапевта. В такой групповой дискуссии врач опирается на лидеров-союзников. Они задают тон, создают нужную психологическую атмосферу. Конечно, далеко не всегда можно открыто говорить о болезни членов группы в их присутствии. На помощь приходит «анонимное обсуждение» и «терапевтическое зеркало».

Психотерапевт рисует больным образ незнакомого им человека, в котором они постепенно узнают самих себя как в зеркале. Этот прием напоминает известную психологическую методику, которая иногда применяется при изучении взаимоотношений между школьниками.

— В одном классе, — говорит экспериментатор, — есть мальчик, которого все любят. Он всегда окружен друзьями, готов поделиться с ними своими секретами, прийти им на помощь. Кто это?

Группа помогает психотерапевту произвести, по выражению Сергея Сергеевича Либиха, «коррекцию масштаба переживания» и создать для каждого больного «лечебную перспективу».

Многие больные, страдающие неврозами, неправильно оценивают себя и свою болезнь. Они преувеличивают тяжесть заболевания, считают, что попали в безвыходную ситуацию, и не видят пути исцеления. Чтобы скорректировать «масштаб переживания», больному на одной из бесед обещают предоставить возможность высказать мнение о своем состоянии. Сделать доклад. Двое других больных выступят в роли содокладчиков. Они раскритикуют пессимизм своего товарища по группе и выскажут надежды на хороший исход лечения. Остальные поддерживают надежды на лучшее будущее, высказывают свое положительное отношение к личности товарища.

Чтобы создать у больного уверенность в выздоровлении, открыть перед ним «лечебную перспективу», в группу включаются пациенты, находящиеся на стадии выздоровления. В качестве таких живых примеров могут выступать и бывшие больные, которые давно выздоровели. Коллективная психотерапия, как мне кажется, может использоваться не только в психоневрологических клиниках. Отношение больных друг к другу в любой больничной палате создает для каждого из них «эмоциональную атмосферу», которая либо помогает исцелению, либо прибавляет к телесным страданиям душевные муки. Одно дело — видеть, что товарищи по несчастью, соседи по больничной палате тебя принимают, сочувствуют, радуются улучшению твоего состояния, и совсем другое — когда обитатели палаты окружают тебя холодным безразличием или скрытой враждебностью. Трудно сказать, как развивались бы события в «Повести о настоящем человеке», если бы соседом Алексея Мересьева в самую трудную минуту жизни случайно не оказался комиссар Воробьев...

Социальная психология учит, как такие «случайности» планировать.

ТРЕТЬЯ КООРДИНАТА

> Никакой драмы, ничего волнующего нет ни в чем, кроме человеческих взаимоотношений.
>
> *Антуан де Сент-Экзюпери*

Юра Волков согласен с Жорж Санд

Как-то Жорж Санд написала Флоберу: «Не все ли равно, что у тебя сто тысяч врагов, раз тебя любят два-три хороших человека». Права ли она? И почему вообще порой возникает такое противопоставление?

Чтобы определить местонахождение любой точки на карте, нужны две координаты: долгота и широта. Но чтобы понять, как дышится человеку в группе, мало знать его статус и взаимность выборов. Необходима третья координата: надо знать, как человек переживает и осознает свои взаимоотношения с другими членами группы. Пусть нам известно по данным экспериментов, что Иванов постоянно получает по 3—4 выбора, есть у него и взаимные связи с некоторыми из товарищей, а вот Петрова почти никто не выбирает. Можно ли утверждать, что Иванов чувствует себя в этой группе счастливым, а Петров несчастным? Едва ли. Мы мо-

жем только сказать, что объективно положение Петрова хуже, чем положение Иванова. А в психологии объективных показателей недостаточно. Надо еще знать, как все они отражаются в сердце и разуме человека. А вдруг ему все это, как говорят мои студенты, «до лампочки»?

Субъективная оценка своего положения, своих взаимоотношений с другими и есть та третья координата, которая не нужна географии (остров не испытывает наслаждения от того, что его омывают теплые струи Гольфстрима, и не страдает, когда его покрывают толщи льдов), но совершенно необходима психологу.

В психологии личности существует экспериментальный прием, который напоминает сцену «Мышеловки» из шекспировского «Гамлета». Помните, Гамлет, который подозревает мать-королеву и короля в убийстве отца, заставляет их, как говорят психологи, отреагировать на сцену отравления, разыгранную бродячими актерами. Эксперимент Гамлету вполне удался: король-преступник фактически выдал себя. Правда, психологи используют этот прием без ссылки на Шекспира.

Для выяснения, что кажется школьникам более значимым: число полученных выборов или их взаимность, была придумана своеобразная «мышеловка».

— Я хочу узнать твое мнение по одному вопросу. — Так начиналась экспериментальная беседа. — Учительница, чтобы лучше рассадить детей, попросила их написать на листках бумаги фамилии трех одноклассников, с которыми они хотели бы сидеть в следующей четверти. (Здесь я делал паузу, чтобы выслушать реплики ребят: «А, да ведь и у нас так было».) Учительница собрала листки и стала смотреть, кто с кем хочет сидеть. И вот оказалось, что с Колей захотели сидеть 10 одноклассников («Ого! Ничего себе!»), но среди них не было ни одного из тех, кого он сам выбрал. С Васей захотел сидеть только один мальчик, как раз тот, кого выбрал сам Вася.

Как ты думаешь, кто больше обрадовался — Коля или Вася? На чьем месте ты бы хотел оказаться? (Вспомним наш танцевальный вечер. Какой девушке лучше, той, которую приглашают многие, но среди них

нет его, единственного, или той, кого только этот единственный и приглашает?)

Мои ребята все, как один, предпочли качество количеству.

Таня сказала:

— Я думаю, что Вася больше обрадовался. А Коле я не завидую. Его многие выбрали, но сесть-то ему не с кем!

А Юра Волков почти дословно процитировал еще неведомую ему Жорж Санд.

— Я бы хотел, — заявил Юра, — на Васином месте оказаться. Что толку, что Колю выбрало много детей. А вдруг все они плохие?

Выходит, человек осознает взаимный выбор как нечто более значительное для себя, чем количество выборов. Значит, чтобы оценить удовлетворенность человека в общении с другими членами группы, надо свести воедино оба показателя. Так возникла идея «коэффициента удовлетворенности в общении».

Предположим, Иванов во всех экспериментах выбрал всего 10 членов группы, а его выбрали ну хотя бы 8 человек. Теперь надо посмотреть, кого из этих восьми выбирал и он. Пусть таких оказалось 5. Находим «коэффициент удовлетворенности»: $\frac{5 \cdot 100}{10} =$ 50 процентов. Если бы Иванова назвали все члены группы, кого он выбирал, эта величина была бы 100 процентов, а если бы его не выбрал никто из тех, кого он сам выбирал, «коэффициент удовлетворенности» был бы равен 0.

Нередко у того, кто получает немного выборов, «коэффициент удовлетворенности» даже выше, чем у человека с высоким статусом. Устойчивость группировок внутри группы, наверное, объясняется еще и тем, что люди здесь взаимно выбирают друг друга и никого больше знать не хотят. Вот у них и возникает высокая удовлетворенность в общении, хотя зона этого общения довольно узка. Человек в такой группировке чувствует себя «защищенным», иногда ему даже становится как бы безразличным отношение к нему более широкого круга товарищей.

Но нередко это безразличие лишь тонкая оболочка, под которой скрывается глубокая обида. Ведь и Жорж Санд не от хорошей жизни противопоставляет двух-трех хороших людей, которые тебя любят, сотне тысяч врагов. Вряд ли все-таки два-три хороших человека способны заслонить от недоброжелательности остальных людей. Скорее всего только кажется, что это так.

Кто я?

Знает ли человек свое положение? Как он обычно отвечает на вопрос, который стоит в заголовке?

Проведем несложный социально-психологический эксперимент. Состоит он в следующем: надо дать ответ

на вопрос «кто я?», употребив для этого 20 слов. Может быть, вы думаете, что этого слишком мало? Моим друзьям и студентам, которым пришлось участвовать в эксперименте, поначалу тоже так казалось, а потом некоторые подавали листки, где оставалось немало неиспользованных возможностей. Итак, приступим... Только не читайте пока, как отвечали другие, — это может помешать.

Будем считать, что опыт окончен и перед вами листок, на котором столбиком написаны 20 пунктов своеобразного автопортрета. Обычно сначала идут ролевые определения: «человек», «коммунист» или «комсомолец», «инженер», потом перечисляются биологические качества: мужчина, женщина, молодой, высокий или маленького роста (если этот признак представляется человеку существенным). Дальше вопрос «кто я?» почти неизбежно подменяется вопросом «какой я?», и человек перечисляет свои эмоционально-волевые и моральные качества, особенности ума, отношение к разным сторонам жизни, интересы, склонности.

Когда таких «автопортретов» у меня собралось достаточно много, можно было составить коллективные портреты каждой группы студентов, преподавателей. Для этого пришлось найти процент определений каждого вида по отношению к их общему числу. И обнаружилась любопытная вещь: чем моложе испытуемые, тем меньше они дают ролевых определений.

Посмотрите, как выглядит обобщенный портрет студенток первого курса:

ролевых определений — 3,7 процента; «биологических» качеств — 6,3 процента; личностных черт — 90 процентов.

Старшекурсники — несколько солиднее: здесь ролевых определений — 12 процентов; «биологических» качеств — 7,6; личностных черт — 80,4 процента.

Но вот человек кончает институт, определяется его место в жизни, богаче становятся права и обязанности... Все это находит отражение в групповом портрете уже работающих людей — преподавателей техникумов: ролевых определений — 35 процентов; «биологических» качеств — 11; личностных черт — 54.

Таковы групповые портреты, а вот для примера хотя бы два автопортрета:

Кто я?

1. Студеитка,
2. Комсомолка,
3. Оптимистка,
4. Блоидинка,
5. Застеичивая,
6. Правдивая,
7. Леитяйка,
8. Мечтательница,
9. Больше всего иа свете люблю солнце,
10. «Аиархистка»,
11. Меланхолик-холерик,
12. Люблю свой город,
13. Люблю путешествовать,
14. Не люблю, когда ругают,
15. Фаитазерка,
16. Незлопамятиа,
17. Неиавижу ложь и лицемерие,
18. Вспыльчива,
19. Отходчива,
20. Иногда упряма.

Кто я?

1. Человек,
2. Женщииа,
3. Мать,
4. Жеиа,
5. Педагог,
6. Классиый руководитель,
7. Инженер-механик,
8. Любитель турпоходов,
9. Люблю море,
10. Эгоистка,
11. Сварлива,
12. Шатеика,
13. Весела,
14. Нервиая,
15. Уступчивая,
16. Люблю музыку,
17. Люблю в одежде спокойиые тоиа,
18. Не люблю фальши,
19. Требовательиая,
20. Люблю детей.

Нн в одной нз сотен автохарактеристнк нет упоминания о месте человека в группе, о его неформальном положении. Это не случайно...

Прежде всего мы осознаем свои социальные роли: семейное положение, классовую прннадлежность, свою должность на работе. Все эти роли закреплены в определенных терминах — отец, служащий, инженер-конструктор. Они оцениваются в званиях, должностях, зарплате, наконец. Школьник может судить о своем положении ученика по оценкам (отличник, «хорошист» — есть н такое уродлнвое слово, — «троечник»...); о положении как общественника. Здесь он лнбо звеньевой, лнбо член комнтета комсомола, либо староста класса. Четкая нерархия положенний есть и в спортивном коллектнве: разряды, звания.

Совсем нначе обстоит дело с осознаннем положения в системе личных отношенний. Здесь никакой официальной общензвестной шкалы нет, все построено на зыбких предположениях и переживаниях. Более того, эта задача — осознать свое положение в системе личных отношений — не так уж часто встает перед намн в прямой форме. Признайтесь, ведь перед многнмн нз вас эта проблема так вот, в лоб возннкла, может быть, впервые,

когда пришлось по моей просьбе заполнять социограмму. Легко ли было найти для себя место в том или ином кольце? Уверен, что многие отступили. А некоторые даже рассердились на автора, который задает глупые задачи... Нам часто кажутся нелепыми вопросы, на которые трудно или неприятно отвечать.

И знаете, наверное, не так уж плохо, что вы прежде не очень-то задумывались об этом. Это, между прочим, может свидетельствовать о том, что ваши взаимоотношения с сослуживцами, одноклассниками складываются благополучно. Недаром говорят, что сердце впервые ощущаешь тогда, когда оно начинает болеть. Так и взаимоотношения: они становятся предметом раздумий чаще всего в случае каких-то отклонений от нормы.

Особенно остро переживаются взаимоотношения с товарищами в юности. Любое нарушение равновесия в этой области, действительная или мнимая потеря желаемого или привычного положения среди сверстников воспринимаются молодым человеком как настоящая трагедия. Можно было бы привести множество примеров из литературы, но есть в нашем распоряжении такие источники, которые волнуют сильнее, чем любой роман.

У каждого в домашней библиотеке или в воображении есть, по выражению Юрия Олеши, своя «золотая полка», на которую ставятся любимые книги. На моей одно из первых мест занимают юношеские дневники. Их писали мальчишки и девчонки, совсем не думая о литературном успехе. Заносили в заветную тетрадку, которую тщательно прятали от всех, свои сокровенные мечты, раздумья, сомнения. Потом грянула война. Мальчишки и девчонки стали солдатами, суровыми мстителями. Они были «высокими, не жалели ни пуль, ни гранат и себя не жалели...». А вот назад уже не вернулись... И остались кем-то любовно собранные и изданные дневники, письма, стихи. Это удивительные психологические документы. Всегда перечитываешь их с волнением и трепетом...

На моем столе две маленькие книжки: «Дневник Нины Костериной» и «Дневник Пети Сагайдачного». Среди других прекрасных своей непосредственной прелестью страниц немало строк о дружбе, робкой юно-

шеской любви. Есть и порой горькие раздумья о своем месте среди товарищей-одноклассников.

Впервые печальная нота начинает звучать в дневнике Нины Костериной в связи с уходом из школы подруги.

15 октября.

«Лена Гершман собирается уходить из школы. Хочет устроить у меня прощальную вечеринку. Но я против. Я остаюсь без лучшей подруги. У нас с ней интересные отношения: сидим вместе, бузим вместе, однако друзьями друг друга не считаем. Это она мне заявила вчера, когда я сказала, что остаюсь одна, без друга. Она все забыла: как я ездила к ней, когда она была больна, забыла наши прогулки и то, что я поверяю ей свои мысли и тайны. Мне вчера стало очень больно от ее слов. В будущем буду умней: никогда не буду раскрывать себя перед подругой... И все же, несмотря ни на что, я считаю ее другом».

Потом от грусти не остается и следа. Бурная комсомольская жизнь, активной общественнице Нине некогда скучать, да и дружба сохранилась, хотя время от времени на ней появляются, как пишет Нина, «пятнышки недоразумений». В дневнике все чаще мелькает имя Гриши, но это уже другая тема... А потом в жизнь девушки врывается страшное горе — несправедливый арест отца 7 сентября 1938 года. «Какой зловещий мрак окутал мою жизнь. Арест отца — это такой удар, что у меня невольно горбится спина. До сих пор я держала голову прямо и с честью, а теперь... А сейчас меня день и ночь давит кошмар: неужели и мой отец враг? Нет, не может этого быть, не верю! Это ужасная ошибка!»

Но жизнь идет вперед. Сборы, стихи, комсомольские собрания. Девушку кровно интересует вся жизнь класса, школы. И вот появляется в дневнике настоящий социально-психологический очерк под названием «Нравы и типы десятого класса». Здесь и тонкие зарисовки характеров, и анализ интересов, и попытка воссоздать общую картину взаимоотношений в своем классе: «В десятом классе дружбы между мальчиками и девочками нет. Нельзя сказать, что они чуждаются друг друга, не говорят и не играют между собой. Нет, но жизнь мальчиков и девочек катится каждая по своему руслу.

Мальчики кажутся более цельной группой, и мне пока трудно разбить их на подгруппы. Девочек же я делю на три группы: «болото», «барышни» и «комсомолки».

Дальше Нина дает великолепный анализ каждой, как мы бы сказали, группировки. Сама она, конечно, относится к комсомолкам.

Пока все идет благополучно, анализ взаимоотношений с одноклассниками на время исчезает со страниц дневника. Их заслоняют перипетии отношений с Гришей. И вдруг взрыв — Нине показалось, что она потеряла привычное положение в классе.

4 марта 1939 года.

«...Перед каникулами, да и во время я еще была уважаемым членом комитета, авторитетной комсомолкой, имела много товарищей, которые хорошо ко мне относились.

Но после каникул и затем длительной болезни, когда я пришла в школу, я с первых же дней почувствовала себя одинокой. Я увидела, что центром класса стала новая ученица, замечательная комсомольская работница Катя.

На вечере вокруг Кати толпа, а я одна (со Светланой). Гриша тоже там. Некоторые ребята, увидев мое одиночество, стали хамить. О-о, я не знала еще до сих пор, что такое одиночество! Одна, всегда и всюду одна! Я истерзалась, замкнулась...»

Правда, трагедия оказалась мнимой. И 27 марта на страницах дневника появляется: «А жизнь, несмотря ни на что, чертовски хороша! Мне скоро восемнадцать лет! Много, не правда ли? Мне восемнадцать лет, я любима и люблю! Хорошо!»

А в это же самое время учился в другой московской школе Петя Сагайдачный. Во многом он кажется прямой противоположностью Нины. Она отличница, общественница, он, что называется, «трудный» мальчик: бузотер и нарушитель дисциплины. Жизнь класса и школы его как будто даже не очень и тревожит. Петя весь в мечтах о флоте, в заботах о яхте «Водяной», где он назначен боцманом. Но и в его дневнике немало строк, которые свидетельствуют об острых переживаниях, связанных со взаимоотношениями с одноклассниками.

25 ноября 1940 года.

«...Я снова занял в классе свое старое и насиженное место общепризнанного шута. Ребятам, конечно, весело, но мне это душу рвет. Раньше все знали, что я, кроме шутовства, хоть газету могу выпускать, а теперь после истории с «вредной группировкой» и вообще после публичной ссоры со всеми я совсем превратился в шута... Класс я люблю, но люблю безнадежно. Класс живет, Ольга (девушка, которую Петя тайно любит. — *Я. К.*) живет, а я стою в стороне, хотя иногда меня «пускают», чтобы, послушав несколько моих грошовых острот, посмеяться и снова оставить меня одного. Мои отношения с Котом (прозвище товарища. — *Я. К.*) пропитаны слизью соперничества и поэтому очень скользки, несмотря на близость. Вообще если я живу, то только не в классе. В классе живет моя оболочка, а истинный Петька, еще не совсем испорченный, витает в облаках мальчишеских иллюзий». И еще: «Мое больное место — школа. «Баранки» сменяют «носы». Грусть рвет мне душу... Товарищи, с которыми я в ссоре, висят на моей совести как балласт... Но на переменках... раздаются мои остроты... И все это хлипко, ибо я в классе поганка-мухомор».

6 июня.

«...Меня сейчас обуревает дикое желание всеми силами и средствами завоевать обратно свое положение по отношению к моим товарищам, и я добьюсь этого. Возможно, это глупо и по-детски, даже наверняка так, но повторяю, что не остановлюсь ни перед какими средствами, чтобы добиться этого».

Из «Дневников» можно сделать вывод не только о несомненной важности для человека его отношений с другими членами группы, не только о том, что особенно остро мы начинаем осознавать свое положение в случае каких-то нарушений, но и о том, как ненадежны даже предельно искренние исповеди, когда речь идет о чувствах. Из «Дневников» ясно, что трагические переживания авторов объективно лишены почвы. И Нину и Петю любят одноклассники, и их фактическое положение в группе часто не соответствует тому, как они его осознают. Может быть, здесь находит свое проявление «парадокс осознания», который обнаружился при специальном изучении.

«Парадоксы осознания»

Я уже рассказывал об эксперименте «Выбор в действии», где члены группы анонимно распределяют среди своих товарищей какие-либо предметы, и упоминал, что у испытуемых спрашивают: «Кто тебе положил или еще положит открытку?» Ответы на этот «невинный» вопрос и дают объективные сведения об осознании человеком своих взаимоотношений с другими членами группы. Хорошо, что при этом не надо ставить человеку трудных прямых вопросов, на которые он иногда не хочет, а часто просто не в состоянии ответить: «Как к тебе относятся товарищи?»

Подобный опыт в почти неизменном виде нетрудно провести в детском саду и в студенческой группе, а потом сравнить полученные результаты. Но, может быть, самое главное, то, что в одном и том же эксперименте одновременно мы получаем точные цифровые данные и о самих взаимоотношениях, и об их осознании.

Давайте представим себе, что эксперимент состоялся и мы обрабатываем его результаты. Сначала подсчитаем число оправдавшихся ожиданий, сравним, от кого ожидался выбор, с тем, от кого он действительно получен. Возьмем для примера многострадальных Иванова, Сидорова, Петрова и добавим к этой неразлучной тройке Павлова.

Пусть Иванов получил четыре выбора, а ожидал только два. Такого рода промах будем именовать ошибкой преуменьшения. Сидоров получил только один выбор, а надеялся не менее пяти — ошибка преувеличения. Петрову удалось попасть в «яблочко», он назвал точно столько, сколько получил, — точное совпадение. Павлов, несмотря на все наши усилия, на вопрос: «Кто тебе положил картинку (открытку)?» упрямо отвечал: «Не знаю», — дал неопределенный ответ. Изредка, особенно среди малышей, попадаются и такие.

Кстати сказать, точное совпадение, которым блеснул у нас Петров, тоже довольно редкое и, пожалуй, случайное явление. Основная масса людей либо недооценивает свое положение в группе, либо переоценивает. Интересно, что больше половины испытуемых оказываются в одной компании с Сидоровым. Оказывается,

всем нам от мала до велика хочется надеяться на лучшее! Недаром большинство людей относит себя к «звездам» и «предпочитаемым»:.. К «пренебрегаемым» человек причисляет себя довольно редко, а к «изолированным» почти никогда! Нам не хочется быть в неблагоприятном положении, и мы порой вопреки действительности верим, что это не так.

Кто же склонен переоценивать свое положение в группе, а кто обычно себя в этом смысле недооценивает? К каким группам по числу полученных выборов они относятся? Для этого пришлось сопоставить действительное положение испытуемых с их самооцен-

кой. Вот здесь и обнаружился основной парадокс осознания. Переоценивают свое положение в основном те, кто фактически относится к категории «пренебрегаемых» и «изолированных». Что касается «звезд» и «предпочитаемых», то они, как правило, свое положение недооценивают.

Чем можно объяснить эти парадоксы? В психологии существует понятие о защитных механизмах личности, о средствах, с помощью которых человек, сам того не ведая, оберегает себя от внутренних потрясений. Среди этих механизмов очень важную роль играет открытое австрийским психологом Зигмундом Фрейдом «вытеснение».

Вытеснение — это невольное подавление таких мыслей и чувств, которые угрожают личности, которые могут породить внутренний конфликт. Именно так объясняет Фрейд забывание, например, чего-то неприятного и мучительного, как бы нечаянную потерю вещей, которые связаны с чем-то плохим, и т. д. И это не сознательное стремление забыть или потерять, а как бы случайные явления. Человек даже не подозревает истинных причин. Они не осознаются. Фрейд считал, что вытесняются из сознания такие биологические влечения, которые противоречат нравственным понятиям человека, которые играют роль своеобразной моральной цензуры.

Советский психолог Лидия Ильинична Божович показала, что не допускаться в сознание могут не только биологические тенденции, но и социальные эмоционально насыщенные устремления, которые грозят вызвать внутренний конфликт. Вот такой внутренний конфликт может возникнуть, когда стремление человека занимать высокое положение в группе сталкивается с мыслью о своем неблагополучии в этой области. Вот почему подобная мысль как бы вытесняется. Человек, который чувствует свое не очень благополучное положение, стараясь как бы компенсировать это, называет возможно больше имен товарищей по группе. Он словно стремится убедить себя, что все обстоит благополучно.

Иногда это проявляется и в повышенных претензиях человека к окружающим: он постоянно как будто требует от других доказательств хорошего к себе отношения, склонен часто обсуждать взаимоотношения с

окружающими («у кого что болит, тот о том и говорит»). Такая чрезмерная чувствительность человека к мнению окружающих, наверное, может свидетельствовать о его неуверенности в себе, которая порождает нервозность, мнительность, вспыльчивость. А эти качества сами по себе способны вызвать к человеку отрицательное отношение, и то, что сначала выступало как следствие, становится причиной его неблагоприятного положения. Впрочем, о причинах, по которым люди занимают различные ступеньки в группе, о «тайнах обаяния» мы будем говорить особо.

Мы как-то уже говорили о том, что результаты экспериментов должны быть для человека неизвестны. А если все-таки раскрыть карты? Я на это никогда не мог решиться. Но вот передо мной статья, в которой рассказывается о такой попытке.

Шестиклассница Таня, по данным всех проведенных в классе экспериментов, была в психологической изоляции. Когда она не пришла на воскресник, педагог заметил, что своим поведением она ухудшает свое и без того незавидное положение в коллективе.

— А почему это незавидное, — возразила девочка, — я со всеми дружу, и ко мне так же относятся.

— Нет, Таня, — сказал экспериментатор. — К тебе относятся не так, как ты об этом думаешь. Коллектив тебя отвергает. Почему — я еще пока не знаю, но вот и этот случай говорит, что ты противопоставила себя всем: класс помогал колхозу полоть огород, а ты книгу читала, купаться ходила. За это, конечно, тебя уважать не будут. Я вот уже три раза провел эксперимент, а о тебе, к сожалению, никто не упомянул.

— Не верю я, — вспыхнула девочка. — Вы сами это выдумали. Я с Ниной дружу, с Лидой — тоже, с Наташей.

И тогда ей показали результаты экспериментов. Она долго разглядывала неумолимые листки, а потом тихо сказала:

— Вот это открытие... Ну и ладно. Подумаешь...

И хотя дальше пишется о благотворном влиянии этого разговора (Таня перестала пропускать общественные мероприятия, заметно подтянулась в учебе. Завела дневник), я остаюсь при своем убеждении: надо хра-

нить тайну выбора. Цена исправления (да и не внешнего ли?) может оказаться слишком дорогой.

Ну а чем объяснить второй парадокс? Почему люди, которые находятся в хорошем положении в группе, называют мало предполагаемых выборов? Скорее всего это связано именно с их полным благополучием на этом фронте. Им хорошо в группе, взаимоотношения с товарищами не проблема. Поэтому у «звезд» и «предпочитаемых» нет никакой напряженности и болезненности. Когда у них спрашивают: «Кто тебя выберет?», они легко называют двух-трех товарищей и этим ограничиваются. С другой стороны, такое спокойное отношение к своему месту в группе положительно оценивается товарищами, и позиции человека укрепляются.

Так обстоит дело с осознанием своего положения в группе. Оно, как мы видели, выявляется благодаря сравнению количества полученных выборов с количеством ожидаемых. Но можно провести и качественное сравнение. Например, Иванов заявил, что его выберут Петров, Сидоров и Павлов. Смотрим, кто его в действительности выбрал, угадал ли он. Потом можно подсчитать отношение числа правильно угаданных к общему числу названных товарищей и получить «коэффициент осознанности». Вот здесь, пожалуй, старшеклассники и студенты существенно опередили испытуемых дошкольников: они правильно предсказали больше половины фамилий, а малыши меньше четверти.

Это как будто и не удивительно. Поражает другое: по многим количественным показателям взаимоотношений дошколята почти не отличаются от студентов! Можно подумать, что существуют законы взаимоотношений, которые действуют в любой человеческой группе. А может быть, и не только в человеческой? Ведь есть же общие законы наследственности, одинаково верные и для гороха, и для дрозофилы, и для человека. Но это особый разговор.

Толстый или тонкий

Описания внутренней душевной жизни человека почти всегда драматичны и нередко похожи на военные сводки. Особой остроты достигают конфликты между

разумом и чувствами. «Ум с сердцем» бывает не в ладу ие только тогда, когда решается судьба каких-то кардинальных поворотов иа жизиеином пути. Эти вечные соперники ежечасио, ежеминутно находят поводы и для боев «местного зиачеиия», которые, однако, всегда грозят перейти в крупное сражение.

Иногда такие схватки протекают скрытно: человек даже о них как будто и не подозревает. Не подозревает потому, что невольио гоиит от себя опасное знаиие. Но ие осознавать — еще ие зиачит не переживать. Переживаиие человеком своего положения в группе, своих отиошеиий с товарищами — одиа из сложнейших психологических проблем. И опять-таки самое трудиое здесь — найти метод, который бы помог проиикиуть в такие глубины человеческой души, куда даже ее обладатель не всегда решается и не всегда способеи заглянуть.

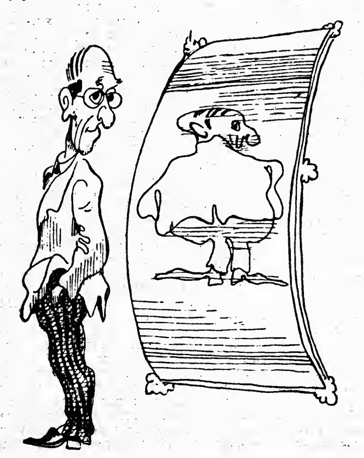
На прямые пути здесь рассчитывать пока трудио. А косвенные... О иих разговор фактически уже начался. Ведь секрет «парадоксов осозиания» как раз и лежит в сфере переживаиий. Имеиио эмоциоиальиая иапряжеиность мешает человеку правильио оцеиить свое положение в группе. Но часто иезависимо от осозиания истииное положеиие дает себя чувствовать в поведеиии, деятельиости, восприятии человека. Вот эти-то проявлеиия и служат для психологов лакмусовой бумажкой и помогают обиаруживать истииные переживаиия.

Интересные даиные о влияиии межличностиых отиошеиий иа восприятие получили психологи, которые изучают восприятие человека человеком. К. Готтшальдт описывает экспериметы с искажеииыми фотографиями. Проходило это примерио так. Исследователи специальио изготовили такие фотографии, иа которых силуэт испытуемых был искусствеиио либо расширеи — «толстый», либо сужеи — «тоикий». Человеку показывали фотографии и просили выбрать «самую похожую». При этом он имел возможиость сравиить фотосиимки со своим отражеиием в зеркале, так сказать, с эталоиом.

Казалось бы, проще выбрать иеискаженное фото и сказать: «Вот я!» На самом деле все обстоит сложиее: люди в зависимости от своих притязаиий стойко выбирают либо более расширеииую фотографию, либо более

сужениую. Кто что выбирает в этой игре, особеиио хорошо выявилось в опытах с подростками. Оказывается, иа выбор своего изображеиия и сиимка сверстника прежде всего влияют и собствеииое положеиие школьиика в классе, и положеиие тех, чьи фотографии ему необходимо выбрать.

Учеиики, которые удовлетвореиы своим посредствеииым положеиием в классе и оцеикой сверстииков, выбирают фото, точио соответствующее оригииалу — изображеиие с нулевым искажеиием. Подростки-буитари, внутреине иесогласиые со своим положеиием, активио



протестующие против ущемления своей индивидуальности, почти всегда склонны считать правильным искаженное изображение. Когда человек признает превосходство товарища, он выбирает как точное расширенное, «толстое», фото, при пренебрежительном отношении — узкое, «тонкое», фото. Подростки вообще склонны считать своим правильным изображением расширенное фото. Похожие результаты получены и в опытах с зеркалом, кривизну которого человек может сам регулировать.

В наших опытах переживание школьниками своих взаимоотношений с одноклассниками неожиданно проявилось в выборах мальчиками и девочками друг друга. Они так редко обменивались выборами, что возникла мысль специально посмотреть, каково положение тех, кто все-таки выбирает представителей противоположного пола. И здесь обнаружилась интересная вещь: оказывается, девочек выбирают в основном те мальчики, которые находятся в неблагоприятном положении, — «пренебрегаемые» и «изолированные». Таково же и положение девочек, часто выбирающих мальчиков.

В чем здесь дело? Скорее всего в следующем. Поскольку мальчики и девочки редко выбирают друг друга, положение тех и других зависит от симпатий сверстников своего пола. Положение мальчиков определяется, так сказать, мальчишечьими выборами, а положение девочек — выборами их подруг. Значит, представителей противоположного пола выбирают те, кто как бы не удовлетворен отношением к себе «своих». Ведь когда человек выбирает другого, он почти всегда как-то рассчитывает на взаимность. И вот, не надеясь на отклик со стороны других мальчиков, подросток выбирает «хоть девочку», на взаимность которой он уже действительно рассчитывает.

Мальчики и девочки, хотя и учатся в одном классе, все же представляют собой разные миры. Они выступают по отношению друг к другу как «иная среда». (Помните, в дневнике Нины Костериной: «жизнь мальчиков и девочек катится каждая по своему руслу»?) И вот в том, что не удовлетворенные своим положением подростки выбирают представителей противоположного пола, по-видимому, проявляется более общая закономерность: человек, у которого потребность в обще-

нии не удовлетворяется в своей среде, стремится уйти в другую среду, ищет себе более уютного места «под солнцем».

Не исключено, что таков и механизм более серьезных проявлений переживания подростками своей психологической изоляции.

Нередко «иной средой» оказывается уличная компания, шайка хулиганов. Московские психологи из лаборатории Лидии Ильиничны Божович провели специальное исследование, в котором участвовало свыше 500 школьников. Среди них было и 30 подростков, состоящих на учете в детских комнатах милиции. И вот оказалось, что почти все они (более 90 процентов) находятся в положении «изолированных» или «отвергаемых».

Опасное место — внешнее кольцо социограммы. Здесь климат вредный для душевного здоровья, и не только подростка. Плохо дышится здесь и взрослому. Недостаток чистого воздуха доброжелательности коллег сказывается и на деятельности человека. Недаром прежде хорошие ученики, которые попадают в новый класс, нередко начинают плохо учиться, если их отношения со сверстниками складываются неблагополучно. Попробуем стать на их место: каждый твой успех вызывает зависть, неудачи встречаются со злорадством... Здесь не расцвести личности, не развернуться во всю ширь. Конечно, есть сильные натуры, которые будут идти вперед наперекор всему, «назло» окружающим. Но таких не очень много.

Итак, быть на последней ступеньке социальной пирамиды, безусловно, плохо для личности, и надо стремиться помочь ей подняться выше. А как живется тем, кто на самом верху? Не кружит ли им голову разреженный воздух вершины? И почему вообще один там, а другой здесь?

Кто есть кто?

Странное чувство охватывает человека, когда он стоит на краю пропасти: и страшно, и в то же время неудержимо тянет подойти еще ближе к опасной кромке и заглянуть в бездну... Что-то похожее испытывают

люди, когда речь заходит о них самих: и страшно, и все же хочется узнать, что о тебе думают другие. Недаром во всех странах вот уже десятки лет играют «во мнения». Интересно описывает это опасное занятие Чарли Чаплин.

«В тот вечер кто-то предложил поиграть в очень распространенную в Америке игру под названием «Откровенные мнения». Всем играющим раздаются карточки, на которых помечены десять качеств: обаяние, ум, сильный характер, физическая привлекательность, красота, искренность, чувство юмора, приспособляемость и так далее. Один из играющих покидает комнату и помечает в своей карточке откровенное мнение о своих собственных качествах по десятибалльной системе. Например, я поставил себе семерку за чувство юмора, шестерку за привлекательность, шестерку за красоту, восьмерку за приспособляемость и четверку за искренность. Тем временем остальные гости тайно проставляют в своих карточках отметки качествам жертвы, покинувшей комнату. Жертва входит, читает поставленные ею себе отметки, после чего читаются карточки остальных играющих, чтобы установить, насколько они совпадают с мнением жертвы о себе самом.

Когда подошла очередь принца, он поставил себе тройку за привлекательность, гости присудили ему в среднем четверку, а я дал пятерку. За красоту принц поставил себе шестерку, гости в среднем вывели восьмерку, а я поставил семерку. За обаяние он объявил пятерку, гости поставили ему восьмерку, и я поставил восьмерку. За искренность принц поставил себе высший балл — десятку, гости вывели всего тройку с плюсом, а я поставил четверку. Принц был возмущен.

— А я считал, что искренность — это мое самое большое достоинство, — сказал он».

Да, истина, которая гласит, что человеку свойственно ошибаться, особенно справедлива, когда мы пытаемся оценить самих себя.

Как это уж не раз бывало, игра послужила моделью для совсем нешуточных исследований. Их проводили социологи Сибирского научного центра. Объектом изучения стал небольшой научный коллектив — шесть мужчин и семь женщин. Ученые хорошо знали друг друга не только по двухлетней совместной работе в

Академгородке — многие из них вместе учились. Судя по всему, это была очень дружная «чертова дюжина».

Каждый из них должен был дважды анонимно друг от друга заполнить опросные листы, в которых надо было выставить оценки себе и всем остальным участникам опыта.

Надо сказать, что сделать это было не так уж просто. Представьте себе, что вам надо оценить себя и своих товарищей в пятибалльной системе. Эти качества

были разбиты на 43 пары, противоположные по своему знаку: одно качество положительное, другое отрицательное. Внешне это выглядело так:

трудолюбив	5 4 3 2 1	ленив
одарен	5 4 3 2 1	бездарен
организован	5 4 3 2 1	неорганизован
волевой	5 4 3 2 1	безвольный
и т. д.		

В социальной психологии этот прием носит название метода полярных профилей.

Отметки ставились по следующим правилам: 5, если «очень трудолюбив», 4 — просто «трудолюбив», 3, как всегда, несколько уклончива, «не очень трудолюбив, но и не очень ленив»...

Между прочим, мы слишком уж привержены с детства к запавшей в душу пятибалльной системе. А ведь она довольно груба даже для оценки школьных ответов, не говоря уже о личностных качествах. Но в этом исследовании испытанные 5 баллов сработали довольно успешно.

43 пары качеств были потом сведены в 7 укрупненных групп:

I — интеллектуальные качества (одаренность, глубина знаний по специальности, широта интеллектуальных интересов, творческое воображение и т. д.);

II — деловые качества (умение привлечь людей и т. д.);

III — импульсивно-волевые свойства (сдержанность, эмоциональность, воля и т. п.);

IV — моральные качества (доброта, скромность, верность дружбе и т. п.);

V — качества, характеризующие мотивы поведения (альтруизм, стремление к истине, честолюбие и т. д.);

VI — качества, характеризующие отношение к жизни (оптимизм, юмор и т. д.);

VII — качества, характеризующие физическое совершенство.

Именно по этим группам на основании оценок и самооценок были составлены графики. Их ломаная линия показывала, как оценено каждое из этих семи качеств у всех членов группы. Графиков получилось очень мно-

го: личность о самой себе, личность о коллективе, о мужчинах группы, о женщинах группы.

Дальше началась игра в «кто есть кто?». Надо было сначала угадать человека по графикам самооценок, потом по обобщенным графикам, где отражалось коллективное мнение о товарище. По графикам самооценок правильно отгадали 50 процентов испытуемых. Интересно, что некоторые не смогли угадать даже собственные «графические портреты». А вот «коллективные портреты личности» оказались более объективными и выразительными — недаром их правильно расшифровали 75 процентов членов группы.

По-разному оценивают люди представителей своего пола и противоположного. Да и в самооценках у мужчин и женщин интересные различия. Представители сильного пола склонны переоценивать свои интеллектуальные качества и... физическую привлекательность. Женщины по этим показателям выглядят наиболее самокритичными. Вообще женщины оказались скромнее мужчин.

Еще один интересный факт: мужчины оценили женщин выше, чем женщины мужчин. Не перевелись еще рыцари в Академгородке! А женщины есть женщины: они дали наиболее низкую оценку внешней привлекательности друг друга. Так, если мужчины оценили внешность средней женщины баллом 3,8, то в женской интерпретации эта оценка лишь 2,8.

В этом же исследовании члены группы выбирали руководителя научного коллектива, коллегу и подчиненного. Оказалось, что не всегда кандидат в руководители «проходит» на «должность» коллеги, а требования к личности подчиненного не такие, как к первым двум.

Руководителя хотят видеть прежде всего умным. Неплохо, если интеллект сочетается... с внешней импозантностью. Нужны ему и организаторские способности.

Коллегу во многом выбирают по своему образу и подобию или по «принципу дополнительности». А вообще «идеальный коллега» характеризуется благородными мотивами поведения и высокими качествами личности. При выборе коллеги очень важны личные симпатии, а руководителя выбирают и на основе его дело-

вых качеств. Модель идеального «подчиненного» отражает некоторую снисходительность: был бы человек хороший (высокие моральные качества), а в остальном бог с ним.

Тем, кто захочет узнать об этом интересном эксперименте более подробно, советую прочесть главу «Количественные оценки в исследовании коллектива» из книги «Количественные методы в социологии», которая вышла в московском издательстве «Наука» в 1966 году. Описание похожего исследования, проведенного за рубежом, есть и в «Социологии личности» Игоря Семеновича Кона.

Итак, знаем мы себя очень плохо. И надпись на Дельфийском храме «Познай самого себя» вполне может быть уточнена: «Осознай самого себя».

А что, если помочь человеку, если столкнуть его самооценку с какими-то объективными данными? Мы потом увидим, как принимается такая помощь и всегда ли за нее благодарят. Довольно часто:

> Тьмы низких истин нам дороже
> Нас возвышающий обман.

Если б я была царица, или Еще о парадоксах

«— Я армию возьму и с армией справлюсь.

— А с фронтом? — подшутил Федор.

— И с фронтом... а што ты думаешь?

— Да, может быть, и главкомом ты не прочь?

— А то нет, не справлюсь, думаешь? Осмотрюсь, обвыкну — и справлюсь. Я все сделаю, что захочу. Понял?»

Я всегда вспоминаю эту великолепную сцену из романа Дмитрия Фурманова «Чапаев», когда речь заходит об исследовании самооценки человека, уровня его притязаний. Писатели часто поступают как психологи-экспериментаторы: помещают своих героев в разные ситуации, а потом наблюдают за их реакциями. Остается «только» записать. Правда, надо еще, чтобы герой был не просто вымышленной фамилией с придуманной биографией, а живой, полнокровной личностью. Но и это не очень трудно. Был бы «только» талант. И ничто, пожалуй, так четко не проясняет самое сокровенное в

человеке, как поведение в условиях выбора. И это не только выбор другого человека для общения, но и дела, которое считаешь себе по плечу, перевала, который под силу преодолеть.

«Первый вопрос, на который мы стремимся получить ответ, когда хотим узнать, что представляет собой тот или иной человек, — писал выдающийся советский психолог Сергей Леонидович Рубинштейн, — гласит: *чего хочет* (курсив автора) человек, что для него привлекательно, к чему он стремится?»

Скажи, чего ты хочешь, и я скажу, кто ты... И вот сказочные герои выбирают одну из трех дорог, один из трех мечей; колдуны и джинны согласны выполнить три их желания: смотри не продешеви. А что сделала бы ты, если бы, словом, если бы ты «была царица»? Что запросила бы у «государыни рыбки»?

Или попробуй распорядиться цветиком-семицветиком. Да, да, тем самым из катаевской сказки... Помнишь: «Лети, лети, лепесток, через Запад на Восток, через Север, через Юг, возвращайся, сделав круг...» Но все это присказка, а главное — «быть по-моему вели»...

Сказочные три желания, волшебные палочки, цветики-семицветики давно уже прочно обосновались в психологических лабораториях. И главный принцип — выбирай, выбирай, а мы посмотрим.

— Перед вами 9 задач. С 1-й по 3-ю легкие, 4—6-я — средние, 7—9-я трудные... Какие именно — легкие, средние, трудные, неизвестно. И решить надо побольше. С чего вы начнете? Как поведете себя в случае успеха? А что будет, если задача, которую вы выбрали, не под силу? Попробуйте представить себя в подобных ситуациях и ответьте хотя бы самому себе...

Впрочем, не будем спешить. Все ох как непросто. Давайте лучше сначала за другими понаблюдаем. Совсем незаметно, так, чтобы не только испытуемые, но даже исследователь Мария Соломоновна Неймарк из Московского института психологии нас не увидела.

Прежде всего мы увидим, что испытуемые подростки по-разному делают первый выбор: один берет сразу задачу потруднее, другой начинает с самых легких, а третий держится золотой середины.

Разная у людей самооценка, различный уровень при-

тязаний, неодинаковой высоты барьер готовы они преодолеть...

А как по-разному ведут себя люди при удачах и неудачах! Ну вот хотя бы Саша. Учится он по арифметике слабо и, кажется, хорошо это понимает. Взял задачу № 2, решил. Обрадовался, заулыбался. Пойдем выше. Взял задачу № 3 — решил. Еще выше — № 4, но здесь осечка: «Эта, пожалуй, трудновата». Спустился на ступеньку ниже, взял задачу № 3 из второго варианта — опять не решил. Ну что ж, еще ниже. Эту решил и ушел довольный...

А вот график Сережи: после успеха — всегда вверх, после неудачи — всегда вниз.

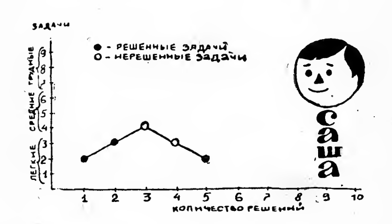
Что ж, вполне разумно. А как же иначе?

Оказывается, так реагируют на успех и неуспех далеко не все люди.

Но вернемся в лабораторию. Отличница Ира, самоуверенная девочка, которая всегда и во всем стремится быть первой, очень охотно приняла условия игры. Сразу взялась за одну из трудных задач, № 7, деловито начала писать, но вдруг остановилась, нахмурилась, зачеркнула все написанное и стала писать снова. Но задача не поддавалась.

— А может, составлена неправильно? — с надеждой обратилась девочка к экспериментатору.

— Правильно.



И Ира снова погружается в решеиие, в конце концов победа.

— Легкая задача, — небрежно оброиила она, подавая Марии Соломоновие листок с решением. — Я сиачала просто спутала́.

Дальше оиа берется за более трудную 8-ю задачу и... ие может с ней справиться. Покраснела:

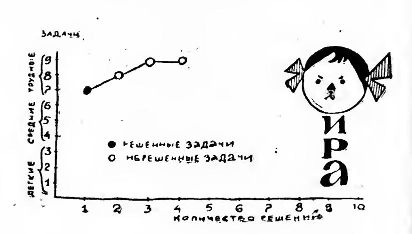
— Чепуховая задачка, путаиая какая-то.

При этом оиа сердито взглянула на экспериментатора. Снова начала писать, но вдруг резко отбросила листок с задачей в стороиу и взяла следующую... еще более трудную, задачу № 9. Быстро прочла, усмехнулась саркастически, сказала:

— Задачи какие-то дикие. Накручено. — Все так же усмехаясь, отложила задачу и взяла другую, такую же трудную. Через 15 мииут порвала листок, холодно бросила Марии Соломоновне «до свидания» и ушла, на прощание хлопнув дверью.

И таких, как Ира, немало. Графики выбора трудностей у них неизменно идут вверх. Всегда только вверх, невзирая на неудачи. Виноваты в неудачах все и всё — экспериментатор, сами задачи.

Признайтесь, разве не доводилось и нам с вами порой подобным образом реагировать на жизненные ситуации: во всем обвиннять либо других людей, либо в крайнем случае сетовать на судьбу.



У людей, для которых такая реакция типична, нередко наблюдается явная переоценка своих сил и возможностей. Вместе с тем им не хватает подлинной уверенности в своих силах. Столкновение этих противоречивых тенденций грозит вызвать тяжелый внутренний конфликт. Вот они и берутся за непосильные задачи. Уж лучше споткнуться на трудном. «Упасть с коня — так с доброго». Что угодно, только бы не снизить своих притязаний, только бы не признаться в слабости перед другими. А может быть, в первую очередь перед самим собой...

Именно такие люди особенно чувствительны к оценке их дел и поступков, именно они с возмущением отбрасывают всякую критику. Может быть, это и есть типичная картина поведения «человека не на своем месте», которого судьба занесла слишком высоко и который именно так маскирует неуверенность в себе. Даже от самого себя! Довольно часто это удается. И окружающие принимают высокий уровень притязаний за подлинный признак силы, ума, смелости и всяких иных доблестей. Моська, в общем-то, знала, что делает, когда лаяла на слона...

Впрочем, порой люди с высокими притязаниями и высокими достижениями предпочитают не искушать судьбу и ведут себя на первый взгляд весьма странно: после успеха всегда вниз.

Алеша долго не решается выбрать задачу. Наконец взял № 5.

Работает очень неспокойно: оглядывается, теребит чуб, все время что-то бормочет. Иногда даже вслух прорывается: «Неужели не решу?»

Зато сколько радости, когда задача сделана: он громко смеется, несколько раз с удовольствием перечитывает условие и ответ, наконец, украшает его рамочкой и только после этого берет очередную задачу... более легкую, № 4.

Опять нервничает, волнуется: «Очень гадостная задача какая-то. Да ну! Что за задача, — приговаривает он. — А другие ее решили? Наверное, решили! Наверное, это я один такой дурак, не могу решить!»

Минут через 15 неуверенно протянул листок с решением. Правильно! Невероятно обрадовался, запрыгал, в избытке чувств побежал к двери и, высунувшись в ко-

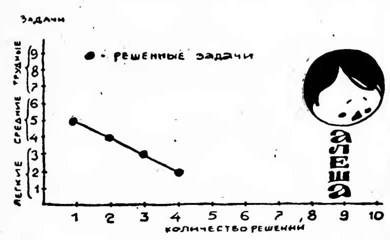
ридор, закричал: «Я уже две задачи решил: четвертую и пятую!»

А какую он взял следующую? Вы, наверное, уже догадались. Конечно, более легкую, задачу № 3. Быстро решил ее, хотел взять задачу № 2, но...

— Но, — рассказывает Мария Соломоновна, — мне нужно было проверить, как Алеша будет реагировать на неудачу, поэтому я предложила ему задачу потруднее. Алеша покраснел от волнения и взял № 6. Эта задача оказалась для него трудной. Сначала он напряженно решал, а потом сник, стал грустно приговаривать: «Видите, я какой, зачем вы только меня взяли. Я вам все опыты испорчу». Прошло еще 10 минут, и Алеша сдался окончательно: «Нет, я не решу, можно, я возьму вторую?» Я сказала, что больше не надо, но Алеша, чуть не плача, стал просить задачу № 2. Решил ее очень быстро и, успокоенный, но все-таки немножко грустный, ушел, сказав на прощание: «А все-таки интересно было, правда? Если бы только не шестая задача. И зачем только я ее брал?..»

График выбора у таких ребят похож на траекторию спуска с горы — у одних более плавный, у других крутой, как прыжок с обрыва, но всегда вниз... Любой ценой на любом уровне сохранить успех.

Такие люди неудачи переживают очень болезненно и обвиняют, порой даже несправедливо, только себя.



Правда, у иных это «смирение паче гордости». Тем не менее они обретают свой внутренний покой, предпочитая действовать по принципу: лучше первым в деревне...

А встречаются и такие испытуемые (в конце концов, все мы испытуемые в жизненном эксперименте), которые вообще уходят от любых трудностей. Они пытаются под каким-либо благовидным предлогом покинуть поле битвы. В исследовании, о котором мы здесь рассказываем, это были ребята с явно завышенной самооценкой. Столкнувшись с трудностями, они даже не пытаются их как-то преодолеть или хотя бы взять задачу полегче. Они просто уходят: «Голова болит», «Сегодня я плохо соображаю» (обратите внимание на это великолепное «сегодня»...), «Мне сегодня некогда» и т. д. Что угодно, только не признание: задача выше моих сил... Виноград зелен?

А когда виноград для нас оказывается «зеленым», приходится компенсировать его недостаток другими фруктами. И тогда... тогда пироги начинает печь сапожник... Не всякий, а такой, который не очень успешно тачает сапоги...

Когда у человека отказывает какой-то орган чувств, его функции частично берут на себя оставшиеся. Недостаток зрения компенсируется острым слухом, обонянием. Есть и психологическая компенсация: человек как бы замещает неудачи или просто не очень высокие, с его точки зрения, достижения в одной деятельности успехами в чем-либо другом. Нередко человек «утверждает себя» в делах весьма далеких от тех, которыми ему, в общем, следовало бы заниматься в первую очередь.

Учителя хорошо знают такие, например, ситуации. Подросток, прославившийся как лучший форвард школьной футбольной команды, вдруг перестает реагировать на двойки по алгебре или русскому языку.

Ты ему:

— Коля, у тебя опять в диктанте десять ошибок.

А он тебе (не вслух, конечно):

— Зато какой у меня удар с правой!

Или ты ей:

— Михайлова, вряд ли я смогу поставить вам зачет по политэкономии.

А она тебе:

— А зато я красивая...

Или:

— За́то у меня первый разряд по гимнастике.

Это в зависимости от точки самоутверждения.

Я не против хобби. Но мне кажется, что самая лучшая коллекция спичечных коробок порой тоже служит своего рода убежищем от терпкости «зеленого винограда» в основной деятельности. И уже успехи и неудачи в этой, казалось бы, основной деятельности перестают остро переживаться, не затрагивают глубинных струн личности. Они, эти струны, вообще громко звучат только в ответ на оценку в том деле, которое сам человек считает главным, считает делом своей жизни, где у него есть высокие притязания.

— Я очень люблю пение, — говорил Сергей Леонидович Рубинштейн, — с величайшим удовольствием слушаю и очень ценю хороших певцов, но никто не уязвит меня, если вздумает сказать, что я не умею петь. Я это сам отлично знаю и, как ни люблю прекрасный человеческий голос, особенно не страдаю от сознания, что сам им не обладаю. Но для человека, избравшего профессию певца, но для юноши, который мечтает именно на этом поприще завоевать себе славу, такое сознание было бы убийственным...

Меня не очень затронет, если обнаружится, что я не умею делать какой-нибудь гимнастический фокус, и кто-либо найдет, что я не первоклассный акробат... но меня, вероятно, скорее заденет за живое, если я прочту неудачную лекцию и слушатели найдут, что я неинтересный лектор.

Здесь, наверное, разгадка старого театрального анекдота.

— Послушайте, N., вы дурак!

— Да, но... голос!

Такие взаимные компенсации одного другим мы на каждом шагу наблюдаем в жизни:

— Слыхали, Иванов-то женился!

— Ну и как невеста, красивая?

— Очень умная!

— Образованная?

— Хозяйственная...

А как по-разному переживаем мы оценку в зависимости от своего отношения к тому, от кого она исходит! Похвалу приятнее услышать из уст компетентного и

строгого, а упрек легче перенести со стороны справедливого и доброжелательного. А то ведь можно и одобрением обидеть. Оскорбительная снисходительность? Ее чувствуют уже дошколята.

— Ребенку, который не справился с задачей, — рассказывает профессор Алексей Николаевич Леонтьев, — было сказано, чтобы не огорчать его, что он все-таки молодец, причем, как и другие дети, он получил хорошую конфету. Однако он взял конфету без всякого удовольствия и решительно отказался ее есть, а его огорчение отнюдь не уменьшилось; напротив, из-за неудачи полученная им конфета стала для него «горькой». В нашей лаборатории мы долго потом называли у детей, да и не только у детей, подобные явления явлениями «горькой конфеты».

Впрочем, я думаю, что очень хорошо, когда человек еще ощущает горечь подобной конфеты. Хуже, если она уже начинает казаться сладкой...

ТАЙНЫ ОБАЯНИЯ

> Можно обладать достоинствами и не достигнуть высокого положения в обществе, но нельзя его достигнуть, не имея хоть каких-нибудь достоинств.
>
> *Франсуа де Ларошфуко*

«Что?» и «почему?»

Любая наука отвечает на два рода вопросов. Сначала накапливаются ответы на вопрос «что»: собираются факты, классифицируются явления, даются названия — идет описание. Но уже в ходе самого описания как его результат возникают вопросы другого характера: о причинах явлений, о внутренних связях между фактами... Приходит пора отвечать на многочисленные «почему», наступает время объяснения.

И в ходе наших бесед уже возникло немало «почему». Пожалуй, что самое главное из этих «почему» — вопрос о причинах, по которым малая группа имеет форму пирамиды: наверху «звезды», потом «предпочитаемые», потом... ну, в общем, вспомнили. Почему один там, наверху, всегда среди товарищей, которых к нему как будто притягивает какой-то магнит, другие «стоят в сторонке»... Одна журналистка назвала их «робинзонами

среди людей». А третьих даже норовят вытолкнуть. И это расслоение появляется в любой человеческой группе. Даже в группе детского сада.

Между прочим, пора бы нам перестать относиться к дошкольникам снисходительно. Если разобраться, то их группа — это первый в индивидуальной истории человека организованный коллектив. Вслед за ней идет школьный класс, затем промежуточное звено — студенческая группа, а дальше производственная бригада или что-либо в этом роде. Дошкольная группа — это не только модель более зрелого объединения; она «сама по себе». И наши «почему» здесь действуют с полной силой.

Загадки начинаются еще дома. Галя собирается охотно, торопит родителей: скорей, скорей к друзьям! Ведь это так важно — друзья, даже когда тебе только пять. Как-то мать одного малыша, пытаясь успокоить мальчугана, чуть обиженно сказала: «Ну чего тебе еще? Ведь я с тобой!», и в ответ услышала: «Ты не ребенок. А мне надо ребенков». Недаром изоляция от сверстников уже в этом возрасте самое тяжкое наказание.

Но что это? Почему по утрам Вася хнычет, выразительно трогает свой лоб — а вдруг температура, и можно дома посидеть, — в сад он явно не хочет. Ему что, «ребенки» не нужны? И всякий раз норовит прихватить с собой в группу что-нибудь: конфеты, игрушку. Вот сегодня взял целлулоидного космонавта. Что, в саду игрушек не хватает?

Но не будем торопиться и последуем за детьми в сад. Хорошо бы шапку-невидимку. Сидели бы мы тогда где-нибудь в уголке, все бы видели и слышали, а вот нас — никто. Но можно устроиться и без шапки-невидимки при современной технике: установим телекамеры, подключим микрофоны... Или вмонтируем в стену зеркало Гизелла — стекло, прозрачное только в одну сторону: я вас вижу, а вы меня нет. Или станем для ребят «своими», такими привычными, что они нас вроде и замечать перестанут. Взрослые хитры.

Едва Галя появилась на пороге, к ней устремилась стайка подружек.

— Галь, будем опять в почту.

— Ладно, я — почтальон.

— А я буду телеграммы принимать.

— А я...

Детская «работа» — игра закипела.

А в другом углу комнаты собрались мальчики. У них, кажется, затевается серьезное дело: строят корабль. Командует здесь белобрысый Гена. И еще как командует! Покрикивает на ребят, назначает, кем кому быть, что кому делать. Со слезами на глазах уходит к девчонкам веснушчатый Вова. Гена его исключил: «Рулевые рыжими не бывают!» Такой маленький деспот есть почти в любой детской группе. Когда-то в двадца-

тые годы их называли в психолого-педагогических статьях «вожаками», а теперь по новой терминологии — это «лидеры»... А вот в группе появился и Вася с космонавтом в руках. Робко озирается по сторонам и направляется к группе мальчиков.

— Гена, — обращается он к «хозяину» игры, — а я тебе вот космонавта принес. Примешь меня? — Гена косится на подношение и милостиво роняет:

— Приму... Пусть билеты проверяет, — обращается он к своим приближенным. — А ты еще клоуна заводного обещал.

Счастливый Вася радостно кивает: место под солнцем куплено. Признайтесь, дорогой товарищ, вам не по себе: при всем честном народе один человек подкупил другого. Дал взятку. На наших глазах родилось то, что называют «пережитком капитализма». И это действительно пережиток капитализма — извращенные и бесчеловечные формы взаимоотношений между людьми...

Теперь, кажется, можно ответить на первое «почему». Причина нежелания Васи ходить в детский сад ясна. Плохо ему здесь. И эксперимент неумолимо покажет его положение в группе: количество выборов в Васиной графе на нуле. У Гали все благополучно. Больше всего выборов у Гены. Он в этой группе и «лидер» и «звезда».

Но почему Гена получает много выборов, а Вася мало? Чего, кажется, проще. Надо спросить у самих детей. И мы спрашивали. (Вообще и психологам и социологам приходится постоянно что-нибудь спрашивать. Это либо беседа (интервью), либо анкета, а иногда и что-то среднее между ними.) Без опросов не обойтись. Другое дело, как оценивать их результаты.

Можно ли, например, на основании ответов на вопрос о причинах выбора судить о его подлинном мотиве? Оказывается, далеко не всегда. Прежде всего потому, что это человеку бывает самому недостаточно ясно. Он может не осознавать истинных мотивов своего выбора. Хорошо сказал об этом Виссарион Григорьевич Белинский. Правда, он имел в виду более сильное чувство, чем симпатию к товарищу, но суть от этого не меняется.

«Во-первых, вопрос, почему влюбился, или почему не влюбился, или почему в то время не влюбился, —

писал Белинский, — такой вопрос мы считаем немного слишком диктаторским. Сердце имеет свои законы — правда, но не такие, из которых легко было бы составить полный систематический кодекс. Сродство натур, нравственная симпатия, сходство понятий могут и даже должны играть большую роль в любви разумных существ; но кто в любви отвергает элемент чисто непосредственный, влечение инстинктуальное, прихоть сердца, в оправдание несколько тривиальной, но чрезвычайно выразительной русской пословицы: «полюбится сатана лучше ясного сокола», — кто отвергает это, тот не понимает любви. Если б выбор в любви решался только волей и разумом, тогда любовь не была бы чувством и страстью. Присутствие элемента непосредственности видно и в самой разумной любви, потому что из нескольких равно достойных лиц выбирается только одно, и выбор этот основывается на невольном влечении сердца. Но бывает и так, что люди, кажется, созданные один для другого, остаются равнодушны друг к другу, и каждый из них обращает свое чувство на существо нисколько себе не под пару».

Нельзя не считаться и с тем, что, отвечая на различные «немного слишком диктаторские» вопросы, человек всегда вольно или невольно учитывает, во-первых, наше предполагаемое ожидание и, во-вторых, то, как, по его мнению, на такие вопросы принято отвечать. Поэтому часто мы выявляем не столько действеные мотивы, сколько «знаемые». Дошкольники, наиболее непосредственные в своих ответах, пожалуй, говорят то, что действительно думают. Вся беда в том, что знают они о себе не очень много. Но когда детских ответов накапливается несколько сотен, уже можно кое-что сказать о вкусах и пристрастиях маленьких испытуемых.

Чаще всего в качестве мотива своего выбора ребенок выдвигает общую положительную характеристику сверстника. Формула «он хороший» — излюбленный способ отвязаться от надоедливых взрослых и заняться серьезным делом, например постройкой ракетодрома. Кстати сказать, дети часто обосновывают свой выбор совместным участием в игре. Порой получается заколдованый круг: «нравится, потому что вместе играем», «вместе играем, потому что нравится». Нередко ребенок оценивает сверстника по принципу: «не делай мне зла,

и я скажу, что ты делаешь мне добро». Так появляются положительные отзывы, которые начинаются на «не»: «не дерется», «не отбирает игрушки», «не дразнится».

Старшие дошкольники часто объясняют свой выбор наличием у объекта различных «доблестей»: «хорошо рисует», «хорошо танцует». В число таких доблестей может войти любой признак, любое проявление человека. Надо только, чтобы от этого зависело положение среди других людей. Помню, дети одной из групп поразили меня своими ответами. «Он (она) хорошо кушает!» — объяснили они свое желание иметь «его» или «ее» партнером по игре. Потом выяснилось, что воспитатели здесь часто хвалили или ругали детей именно в зависимости от того, как они едят. Постепенно это качество вошло в структуру, так сказать, нравственного образца, эталона, идеала, если хотите. Более того, стало ведущим: «хорошо кушаешь» — значит, хороший человек, «плохо кушаешь» — не обессудь...

Теперь ясно, как могут приобрести для человека — и, увы, не только маленького, но почти обязательно с детства — решающее значение при оценке других людей совершенно, казалось бы, случайные признаки: цвет кожи, форма головы или длина носа...

Мнение взрослых, воспитателей в дошкольной группе нередко имеет решающее значение при выборе сверстника, а значит, и для определения места ребенка в детском «обществе». Помню, просматривал я как-то таблицу экспериментов в одной детсадовской группе. Как всегда, в суммирующей графе — число полученных выборов — обычные колебания в пределах нормы, и вдруг странная вещь. В первом эксперименте Валя С. получила шесть выборов, оказалась в категории «звезд», во втором, который проводился через месяц, тоже, и вдруг в третьем эксперименте — ни одного выбора. Восхождение было медленным: в четвертом эксперименте — два выбора, в пятом — четыре, и только в шестом — девочка опять вернулась на первую ступеньку социально-психологической пирамиды.

Случайно таких вещей не бывает.

— Что у вас произошло с Валей С., — спрашиваю у воспитательницы, которая проводила опыты, — что это вообще за девочка?

— Прекрасная девочка, все ее очень любят.

— Это я вижу. Но вот накануне (я взглянул на дату рокового третьего эксперимента), 28 ноября, что у вас в группе произошло?

Воспитательница задумалась, но вскоре вспомнила. Оказывается, накануне было родительское собрание. Проходило оно в групповой комнате, и малыши при сем присутствовали. Валина мама выступила и раскритиковала недавний утренник: ребята, мол, плохо были подготовлены, оформление никуда не годится. Воспитательница оправдывалась, а потом, возможно, и на другой день не удержалась от замечаний типа: «Вот, детки, старались мы с вами, а некоторые...» И наверное, кто-нибудь из детей при этом повернулся к Вале:

— А все Валькина мама!

— Да, это из-за нее Анна Васильевна расстроилась, — непременно подхватили другие. И вот на таблице — результат этих бурных событий.

Но уже у старших дошколят постепенно вырабатывается и свое отношение к товарищу. Более того, здесь результаты эксперимента нередко оказываются для педагога сюрпризом: в «звездах» ходят совсем не те, на кого они надеялись. И дети иногда довольно точно формулируют свой нестандартный взгляд на сверстника.

— Ваня для Веры Сергеевны хороший, а для нас плохой.

— Толя для нас хороший, а для воспитательницы плохой...

И чем старше дети, тем самостоятельнее их суждения друг о друге, тем независимее выбор. Но далеко не всегда суждение о человеке и выбор совпадают. Как часто и у подростков, и у нас, взрослых, ум оказывается не в ладу с сердцем. Нередко школьник, в общем-то, осуждает одноклассника: он-де дисциплину нарушает да и учится неважно, а потом... выбирает именно его.

Иногда, чтобы выяснить подлинные причины выбора, приходится действовать методом от противного: а с кем бы ты не хотел сидеть и почему?

Запомнился мне разговор с Витей.

— С кем бы ты, Витя, не хотел сидеть?

— Я бы с Наташей Долинской не хотел...

Странно, обычно мальчики в таких случаях девочек не называют. Их исключают огульно, с порога.

— А почему?

— Да, вот сяду я с ней, так хлопцы станут говорить, что влюбляюсь.

— А если бы не говорили, сел бы?

— О, тогда конечно, — лицо мальчика расцветает мечтательной улыбкой.

Точь-в-точь как в известной сказке, где братец Кролик просит братца Лиса сделать с ним что угодно, только не бросать в колючий кустарник...

Анализ мотивировок, которые люди дают своему выбору, не только помогает понять, какие требования они предъявляют к возможному партнеру, но и кое-что говорит о причинах социально-психологического неравенства. Чтобы подойти к ним вплотную, надо изучить самих людей, которые занимают разные ступеньки на пирамиде положений.

Секреты «теле»

Больше всего на свете мне не хочется ввязываться в обсуждение всяких телепатических проблем. Ведь даже после самых убедительных опровержений и разоблачений, самых неотразимых и язвительных осмеяний курилка жив! Существует он чаще всего в виде «и все-таки здесь что-то есть». Боюсь, что и у моих читателей после изложения предмета нашей беседы останется это «и всё-таки...».

Слово «теле» начинает огромное количество слов, обозначающих самые разнообразные вещи и явления — от прозаических телефона и телеграфа до таинственных телекинеза и телепортации. Морено же использует «теле» в чистом виде. В его интерпретации именно оно объясняет существование социометрических принцев и нищих, именно оно повинно и в том, что «девчонки стоят в сторонке», и в том, что Вася не хочет идти в детский сад. Короче говоря, именно «теле» определяет социометрический статус человека, его положение на социально-психологической пирамиде.

Что оно такое? Вот этого-то никто не знает. Даже сам Морено. «Теле», разъясняет он, «может иметь отношение к структуре гена и половому влечению. Может быть, что изучение *телепсихологии* (подчеркнуто Д. Морено) даст нам ключ к лучшему пониманию оккульт-

иых явлений, таких, как ясновидение и телепатия». Ясно, не правда ли? Но можно все объясить значительно проще. «Теле» — это поток симпатических частиц, которые излучаются человеком. Если вы излучаете сильный поток «теле», к вам тянутся люди, вас выбирают, вам симпатизируют. Тех, кто излучает мало «теле», люди ие замечают. Хуже всего приходится тому, кто излучает «теле» со знаком минус. Его отвергают. Откуда берется «теле»? Дается человеку от рождения... Все, круг замкиулся.

Правда, западные социометристы-экспериментаторы предпочитают стыдливо ие упоминать о «теле». Оио вы-

ступает под более респектабельной оболочкой «общего фактора социальной приемлемости», который якобы обеспечивает статус индивида независимо от всех остальных причин.

Однако насущные интересы заказчиков буржуазной науки, которые требуют конкретных рекомендаций по организации разного рода рабочих бригад, экипажей и воинских подразделений, заставили социологов и психологов искать реальные, а не мистические факторы, обеспечивающие положение человека в группе. Этим поискам посвящено огромное число исследований, которые порой вопреки желанию авторов выявляют зависимость социометрического статуса и от экономического положения человека, и от его способностей, и от... цвета кожи.

Недаром Морено, выступая в Москве на XVIII Международном конгрессе психологов, заявил, что нынешнюю «негритянскую революцию» он предсказал еще до второй мировой войны в результате изучения взаимоотношений между белыми и цветными школьниками... В ответ наш психолог Виктор Николаевич Колбановский весьма резонно заметил, что сами отношения между негритянскими и белыми ребятами скорее являются следствием, чем причиной.

Но ведь неравенство социально-психологического положения есть и там, где с экономическим, политическим и расовым неравенством давно покончено. И этот факт нуждается в объяснении.

У нас никто не упоминает о «теле». Зато очень охотно используются весьма близкие, как мне кажется, и, во всяком случае, немногим более содержательные понятия: «обаятельный», «симпатичный», «обворожительный», «привлекательный», «с изюминкой». Под этими выражениями мы как будто понимаем некую врожденную способность человека привлекать к себе симпатии окружающих.

Очень охотно этими словами пользуются писатели для характеристики героев, преимущественно положительных. Но хороший писатель никогда такой характеристикой не ограничивается, и мало-помалу по ходу повествования становится ясно, что герой обладает такими-то и такими-то вполне реальными и ценными качествами, которых вполне достаточно для «привлечения сер-

дец». Федор Михайлович Достоевский пишет об Алексее Карамазове, что дар «возбуждать к себе особенную любовь он заключал в себе, так сказать, в самой природе, безыскусственно и непосредственно». А потом мы узнаем, что школьник Алеша был «ровен и ясен», «никогда не хотел выставляться», «обиды никогда не помнил», «всегда стоял по учению из лучших, но никогда не был отмечен первым...». Потом мы увидим, что все эти качества характера и особенности поведения как раз и способствуют повышению статуса ребенка в среде сверстников.

Интересную попытку проникнуть в тайны ребячьего общества предпринял Юрий Нагибин в своих поразительно достоверных рассказах о детстве.

Дачная компания дружно презирает пятилетнего Шурика. Основания? О, их, кажется, больше чем достаточно. Во-первых, «он был до омерзения похож на девочку. Мало того, это ничтожество, маменькин сынок не стеснялся при всех проситься на горшок».

Далее, «он был избалован и затискан родителями, тетушками, бабушками да и вообще всеми взрослыми людьми, что углубляло наше к нему отвращение, сдобренное ревностью».

Взрослые, как это, к сожалению, часто бывает и в детском саду и в школе, углубляли психологическую изоляцию мальчика еще и тем, что постоянно ставили его в пример остальным детям. А ведь и они уже великолепно ощущают справедливость горького афоризма Франсуа де Ларошфуко: «Мы порою восхваляем доблести одного человека, чтобы унизить другого».

«Шурик такой красивый, такой ласковый, такой воспитанный!.. Шурик никогда не ворует яблок, не прыгает из окон, не перемахивает через заборы... не дерется и не бьет девочек, не рвет одежды, не теряет сандалий... Словом, этот мальчик, наделенный всеми достоинствами, был нам вечно живым укором, и дачная ватага воздавала ему сполна за все унижения».

Вокруг мальчика возникла такая атмосфера, что даже его достоинства воспринимались как недостатки, и те, кто в душе ему сочувствовал, продолжали изводить Шурика. Они «принадлежали ватаге и невольно подчинялись ее неписаным законам». В конце концов Шурик отстал от компании. И здесь произошло нечто порази-

тельное, наводящее на всякие грустные размышления и опасные выводы: ватага распалась!

«Моим приятелям, — рассказывает Юрий Нагибин, — стало чего-то не хватать. Изгой был необходим, чтобы остальные, сознавая свое превосходство, взаимно прощали друг другу все недостатки». А обобщать-то здесь, думать, что во всякой группе должен быть «изгой», как раз нельзя. Все дело в том, как и для чего возникла группа, что здесь сплачивает людей. И об этом мы, взрослые, должны постоянно помнить...

В другом рассказе Юрий Нагибин рисует мальчика, который стоял на самой вершине социально-психологической пирамиды, атамана Леньку. «Он был прирожденным вожаком, атаманом, от которого сладко выдержать даже несправедливость. Он знал, чего хотел, не колеблясь брал на себя ответственность, плевал на чужие мнения, не боялся риска, принимал жестокие законы охоты. Я же принадлежал к той подавляющей части человечества, что никогда не знает, чего хочет, ни в коем случае не берет на себя ответственности, вечно испытывает потребность в самооправдании, страшится риска, избегает охотничьих путей, — и я знал свое место».

Откуда же такое стойкое убеждение в существовании «чего-то», что автоматически обеспечивает человеку определенное положение? Я думаю, все дело в одной психологической иллюзии.

С самого раннего детства человек усваивает принятые в его семье и более широком окружении нормы и стандарты разного рода оценок. У него формируется и эталон «красивого человека», эталон «хорошего человека», «доброго человека», «умного человека». Собственный наш опыт вносит в эти эталоны индивидуальные коррективы, которые обусловливают вариации, называемые вкусом. При встрече с другим человеком происходит как бы сличение, сравнение с эталоном. Совпадает — нравится, симпатичен, привлекателен. Не совпадает — не нравится. И все это не всегда осознается: и сличение и вывод переживаются как непосредственный и необъяснимый акт.

Даже наши симпатии и антипатии объективно опосредствованы нашими вкусами, жизненным опытом, нравственными эталонами. Мне «просто» нравится Иванов. Но это значит: он как-то соответствует моему пред-

ставлению о человеке, который должен нравиться. Другое дело, что всего этого я не осознаю. В этом и состоит иллюзия непосредственности, необъяснимости, спонтанности нашего отношения к другим людям. Да и не только к людям, а вообще отношения к окружающему!

У каждого из нас существует огромное число разного рода стандартов, эталонов для оценки других людей. Мы классифицируем людей по возрасту — возникают стандарты: «дошкольник», «подросток», «бальзаковская женщина»; по национальности — «русский», «цыган», «немец»; по профессии — «артисты», «атомники»...

Перечень можно продолжать без конца. Эти стандарты стоят между конкретным человеком и нашим восприятием и оценкой этого человека. «Все они такие» — вот весьма распространенная формула оценки другого, которая порождает множество порой трагических ошибок во взаимоотношениях между людьми.

В заключение приведем рассуждения Чарли Чаплина. Здесь очень интересно отразилась тенденция строить свои отношения с людьми на основе представления о некоем «актере», «писателе», «музыканте» вообще.

«Если бы меня спросили, в каком мужском обществе я предпочел бы вращаться, наверно, я выбрал бы людей своей профессии. Однако Дуглас (Фербенкс. — *Я. К.*) был единственным актером, который стал мне близким другом. Встречаясь на голливудских приемах со звездами, я стал относиться к ним скептически, — может быть, попросту нас было там слишком много. И атмосфера там бывала не столько дружеской, сколько вызывающей на соревнование; стремясь привлечь к себе внимание, человек шел, словно сквозь строй, подвергаясь язвительной критике. Нет, звезды среди звезд дают мало света и еще меньше тепла.

Писатели — милые люди, но они не из тех, кто охотно что-то дает другим. Они не любят делиться тем, что знают сами. Большей частью они прячут свое богатство в переплеты своих книг. Ученые могли бы стать чудесными друзьями, но одно их появление в гостиной парализует все ваши мысли. Художники обычно ужасно скучны — большинство из них стремится вас уверить, что они больше философы, чем художники. Поэты, несомненно, являются существами высшего класса — они

приятны, терпимы и прекрасные товарищи. Но мне кажется все-таки, что легче всего дружить с музыкантами. По-моему, нет ничего теплее и трогательнее зрелища симфонического оркестра. Романтический свет пюпитров, настройка инструментов и внезапная тишина при появлении дирижера словно утверждают общественный, основанный на тесном сотрудничестве характер их искусства».

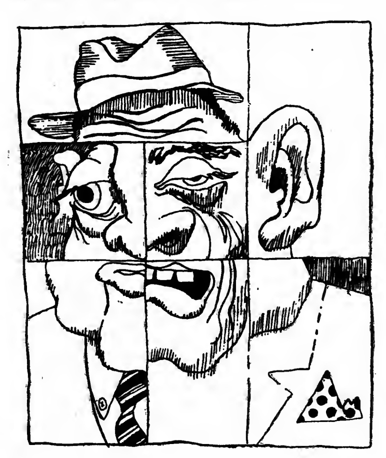
Да, все эти оценки субъективны, да, они далеки от истины... Все это так. И тем не менее данному человеку они кажутся верными, и он часто невольно руководствуется ими. Наверное, было бы весьма полезно для каждого из нас время от времени производить инвентаризацию своих нравственно-эстетических эталонов: очищать их от шелухи предрассудков, отбрасывать устаревшие...

Полярные профили

Двоюродный брат Чарлза Дарвина английский ученый Френсис Гальтон был на редкость разносторонним человеком. Он не только ввел дактилоскопию в Скотленд-Ярде, не только основал общество евгеники, которое требовало «размножения человечества на научных основаниях», и написал книгу «О наследственности таланта», но и придумал «составную фотографию». Нет, не ту воображаемую, о которой мы уже как-то говорили, а вполне реальную. В старой книге по психологии я видел такие фотографии. Вот «родовой образ» преступника — составной портрет восьми преступников: тяжелый взгляд исподлобья, выдвинутая нижняя челюсть, выдающийся вперед подбородок. Бр-р-р. Составной портрет больного — из шести отдельных снимков...

На такой фотографии совпадающие сходные черты подчеркиваются, а несходные бледнеют, размываются. Узнать конкретного человека по такому портрету нелегко. Зато типичные, характерные особенности вырисовываются довольно рельефно. Нечто подобное, правда в более обобщенном виде «идеального объекта», получаем мы и в социальной психологии, когда стремимся, используя разнообразные методы, охарактеризовать черты, присущие «звездам», «предпочитаемым», «изолированным».

Я попросил 100 воспитателей детских садов дать характеристику самого популярного человека в их группе, психологический портрет «звезды» и человека, которого дети никогда не выбирают, «изолированного». В общем, они должны были нарисовать профили социально-психологических полюсов своих групп... А потом обработка: выписываются названные качества, подсчитываются проценты и делаются выводы. Правда, мы учитывали, что получили не просто портрет «звезды» или «изолированного», а портрет, исполненный людьми пристрастными и принятый без проверки.



А такая проверка ох как нужна. Ведь по-разному характеризуют одного и того же ребенка разные педагоги. И когда речь идет о детях выдающихся (в ту и другую сторону), усиливается так называемое влияние ореола: у хороших, любимых — все хорошо, а у тех, кто доставляет много хлопот, порой и достоинства кажутся недостатками. Чтобы ослабить «влияние ореола», надо применить рейтинг, когда независимо друг от друга о человеке судит несколько компетентных судей.

С наибольшим блеском «звезды» проявляют себя в творческих играх. Они лучше всех их организуют, придумывают увлекательные повороты сюжета, охотно берут на себя роли. И это не случайно. Ведь в раннем детстве игра имеет исключительное значение для всего развития человека. Более того, именно в игре это развитие и происходит в первую очередь.

«В игре, — говорил Лев Семенович Выготский, — ребенок всегда выше своего среднего возраста, выше своего повседневного, обычного поведения; он в игре как бы на голову выше самого себя. Игра в конденсированном виде содержит в себе, как в фокусе увеличительного стекла, все тенденции развития; ребенок в игре как бы пытается сделать прыжок над уровнем своего обычного поведения».

Недаром педагоги и психологи по тому, как ребенок играет, судят и о развитии его ума, и о развитии воли, и о развитии личности в целом. Умственно отсталые дети или дети с задержками в развитии вообще не способны включиться в игру, где надо перевоплощаться, где палочку надо превратить в лихого скакуна, а перевернутую табуретку в космический корабль.

Итак, «звезды» — наиболее развитые члены группы. Но не только это их отличает. Они, как правило, аккуратны, общительны, дружелюбны. Многие из них имеют хорошие художественные способности и... привлекательную внешность.

Сквозь сияние «звездного» ореола прорвались в характеристики и указания на отрицательные качества маленьких лидеров. «Звезды» не без пятен! Среди них есть заносчивые, властные, «любят только командовать», «не всегда послушны». (С одним таким маленьким деспотом мы уже встречались. Это ему принес Вася целлулоидного космонавта.) Не отсюда ли берут начало

заносчивость, неуважение к коллективу и другие малосимпатичные черты, которые проявляются у школьных и не только школьных активистов и, конечно, не исчезают вместе с окончанием школы.

Впрочем, из детей, которые лидировали в детском саду, не всегда получаются отличники и школьные активисты. Нередко такой привыкший к поклонению сверстников ребенок в школе не в силах удержаться на привычном уровне, и тогда развертывается типичная картина: капризы, замкнутость, обида на весь мир... Постепенно человек может оказаться у самого подножия пирамиды положений.

А каков профиль тех, кто находится здесь уже в детском саду? В первую очередь, по мнению воспитателей, — это драчуны и грубияны, ябеды и жадины-говядины, упрямцы и капризули, грязнули и молчуны. Они не только сами не любят и не умеют играть, но и другим мешают... Есть среди них ребята способные, сообразительные, и все равно сверстники их не жалуют. А может быть, прежде всего сами воспитатели?

Когда в лаборатории Лидии Ильиничны Божович изучалась зависимость положения ученика в классе от различных качеств его личности и особенностей поведения, влияние «ореола» было снято благодаря рейтингу. О каждом из учеников беседовали с десятью одноклассниками и десятью взрослыми: близкими родственниками, воспитателями, учителями. Если из 20 опрошенных 16 признавали, что ребенку присущи те или иные черты характера, они считались для него типичными. Далее с помощью математической статистики определялась значимость, сравнительная степень влияния каждого качества на положение ученика.

Сравнительный анализ результатов показал, что существуют такие качества человека, которые в любом возрасте повышают его положение в системе личных взаимоотношений. Например, почти все «звезды» получили высокую оценку за внешность: они привлекательны, чистоплотны, опрятны. На всех возрастных этапах большое значение имеют хорошая успеваемость, внимательность и активность на уроках, добросовестное отношение к учебе. Высоко ценятся во всех классах дружелюбие ученика, готовность поделиться своими вещами, уверенность в себе.

Для учащихся с неблагоприятным положением характерными для всех возрастов оказались следующие показатели: невнимательность на уроках, общественная пассивность, равнодушие к делам коллектива, увиливание от работы.

Как видим, качеств, определяющих положение ребенка в системе личных взаимоотношений на всех возрастных этапах, не так уж много.

В первом классе для «звезд» наиболее значимыми оказались: красивая внешность, принадлежность к классному активу, готовность поделиться своими вещами, сладостями. На втором месте в этом возрасте — успехи в учебе и отношение к ней, а также качества, характеризующие отношения со сверстниками. На третьем месте (для мальчиков) — физическая сила.

Для «непринятых» первоклассников наиболее характерны: непричастность к классному активу, неопрятность, плохая учеба и поведение, непостоянство в дружбе, дружба с нарушителями дисциплины, плаксивость.

Вообще говоря, маленькие школьники выделяют своих сверстников в основном за те качества, которые легко проявляются внешне и на которые чаще всего обращает внимание учитель.

В третьем классе формулы «приемлемости» несколько меняются. Хотя и здесь на первом месте красивая внешность и общественная активность, но содержание этих признаков иное. Дети здесь уже ценят товарища не просто за то, что учитель поручил ему общественную работу, а за действительные организаторские способности и общественную активность. Несколько парадоксальным может показаться выдвижение на одно из первых мест по значимости «игровых» качеств ребенка, которые так высоко ценились в детском саду, а в первом классе были совсем вытеснены.

А вот показатели, связанные с учением, отходят у третьеклассников на второе место. На третьем месте здесь некоторые качества личности: самостоятельность, уверенность в себе, честность.

Для «непринятых» третьеклассников на первом месте общественная пассивность, о которой дети судят по тому, что одноклассник никогда не избирается в актив класса. Критерий, надо сказать, тоже внешний.

На втором месте — «увиливает от работы» и «берет без спроса чужие вещи».

Для шестиклассников на первое место выходят хорошая учеба, преданность в дружбе, умение хранить секреты. Психологи заметили, что умение хранить секреты, которое связано с потребностью в глубоком духовном общении, подростки ценят настолько высоко, что за «предательство» беспощадно порывают многолетнюю дружбу.

Недаром эстонский исследователь Орн при изучении взаимоотношений в классе использовал такой критерий выбора: «Кому бы ты доверил свои тайны?»

На второе место по значимости вышли взаимоотношения со сверстниками. И только на третьем месте — показатели, связанные с внешностью. Интересно отметить, что подростки чрезвычайно высоко ценят такое «качество», как «дает списывать». Скорее всего для них это своеобразный показатель умения быть хорошим товарищем.

Для «непринятых» шестиклассников на первом месте — «отвлекается на уроках». Обратим внимание — не сама по себе успеваемость, а скорее отношение к товарищам: на уроке мешает учиться. На втором месте — особенности, которые мешают общению: «ссорится по пустякам», груб.

«Непринятые» девятиклассники чаще всего недобросовестно относятся к учебе, мешают другим на уроке и т. д. Сурово осуждают старшеклассники списывание. Оно — один из главных показателей, характеризующих «непринятых» детей.

Сохраняют здесь свое значение и качества, связанные с общением. Правда, они перемещаются на третье место. Вновь выступают на первый план красивая внешность, чистота, опрятность, физическая сила (для мальчиков). Опять высоко оценивается общественная активность юношей. Значительную роль начинают играть качества личности товарища.

И еще один интересный факт отмечает автор этого исследования Анна Борисовна Ценципер: «Чтобы завоевать благоприятное положение среди сверстников, ребенку необходимо обладать многими положительными чертами; для того же, чтобы попасть в число непопулярных и даже изолированных детей, им часто достаточно

обладать одной-двумя отрицательными чертами». Поистине: ложка дегтя портит бочку меда!

Вот и еще одну поговорку пришлось привести как итог кропотливого и сложного исследования.

Да, наверное, к нашей самой гуманитарной из наук, как ни к какой другой, можно отнести слова Баратынского:

> Старательно мы наблюдаем свет,
> Старательно людей мы наблюдаем
> И чудеса постигнуть уповаем:
> Какой же плод наукн долгих лет?
> Что, наконец, подсмотрят очи зорки?
> Что, наконец, поймет надменный ум
> На высоте всех опытов и дум?
> Что? Точный смысл народной поговорки.

Надо сказать, что Антон Семенович Макаренко очень хорошо видел опасность жесткой поляризации отношений в коллективе, когда один всегда командует, а другой всегда в подчинении. И он нашел выход из положения.

«К весне двадцать третьего года, — рассказывает Макаренко в «Педагогической поэме», — мы пришли к очень важному усложнению системы отрядов. Это усложнение, собственно говоря, было самым важным изобретением нашего коллектива за все тринадцать лет нашей истории. Только оно позволило нашим отрядам слиться в настоящий, крепкий и единый коллектив, в котором была рабочая и организационная дифференциация, демократия общего собрания, приказ и подчинение товарища товарищу, но в котором не образовывалось аристократии — командной касты.

Это изобретение было — сводный отряд.

Каждый колонист знал свой постоянный отряд, имеющий своего постоянного командира. Сводный же отряд был временным». Он существовал не более недели и получал конкретное хозяйственное задание. Колонисты всякий раз оказывались в новом отряде и новой роли.

Благодаря такой системе большинство ребят участвовали «не только в рабочей функции, но и в функции организаторской». «Это, — продолжает Макаренко, — было очень важно, и было как раз то, что нужно коммунистическому воспитанию... Командир постоянного от-

ряда отправлялся на работу простым рядовым участником сводного отряда и во время работы подчинялся временному комсводотряда, часто члену своего же постоянного отряда. Это создавало очень сложную цепь зависимости в колонии, и в этой цепи уже не мог выделиться и стать над коллективом отдельный колонист».

Очень жаль, что это изобретение Антона Семеновича Макаренко не получило в нашей педагогике широкого применения.

Но не только личные качества человека обеспечивают ему то или иное положение в группе. Многое зависит и от самой группы, от уровня и характера требований, которые здесь предъявляются к личности. Нередко можно наблюдать такие, например, явления. Человек занимал в своем коллективе высокое положение: хорошо учился, был вежлив с товарищами, никогда не грубил учителям, выполнял их задания. Но вот он попал в другой класс с совсем иной системой «ценностных ориентаций». Здесь подымаешь руку на уроках — выскочка, не вступаешь в драку — трус и маменькин сыночек, вежлив со старшими — подлиза, вовремя сдал сочинение, когда другие не сдали, — предатель.

Конечно, если в таком классе провести эксперимент, может оказаться, что школьник, который прежде ходил в «звездах», стал «изолированным». Чтобы вернуть себе положение, он должен изменить свое поведение (на этот раз к худшему!) и привести себя в соответствие с «групповым стандартом», который принят в классе. Есть, конечно, еще один путь — изменить «групповые стандарты». Для этого нужна кропотливая педагогическая работа.

Итак, от «теле» как будто ничего не остается. Положение человека в группе зависит от вполне реальных и познаваемых факторов: его собственных качеств и особенностей группы.

Таковы факты, полученные в социально-психологических исследованиях. К ним надо относиться так, как мы относимся к любым статистическим сведениям. Мы всегда помним, что человек не сумма положительных и отрицательных факторов, из которых первые играют на повышение, а вторые — на понижение. Конкретный человек неизмеримо сложнее и богаче самых сложных схем или формул. Любое исследование указывает лишь

на основные тенденции. А в жизни... В жизни порой бывает, что за недостатки иного любят больше, чем другого за достоинства...

Разгадка шифра (или первое «и все-таки»)

В генетике существует понятие о сцепленных генах. Они расположены в одной и той же хромосоме, например в половой, и в этом случае обусловливают появление признаков, сцепленных с полом. Весьма неприятным случаем такого признака является гемофилия (несвертываемость крови), сцепленная с женской Х-хромосомой. Цветослепота, при которой человек путает красный цвет с зеленым (ему уже не сидеть ни за штурвалом, ни за баранкой), — признак, сцепленный с мужской Y-хромосомой. Но обо всем этом очень подробно рассказано в книгах и статьях по генетике.

О сцепленных признаках я заговорил в связи с факторами, определяющими положение человека в группе. Может быть, все-таки существуют такие наследственные или врожденные признаки, с которыми «сцеплено» то или иное место человека на социально-психологической пирамиде.

Первый претендент на подобный признак — внешность человека. Конечно, она тоже «социальна». Вернее — мы смотрим на окружающих людей сквозь призму наших общественно выработанных вкусов и эталонов красоты. Мы еще со школьной скамьи помним классический пример Николая Гавриловича Чернышевского о светской «полувоздушной» красавице, которая кажется поселянину решительно «невзрачной», даже производит на него неприятное впечатление, потому что он привык считать «худобу» следствием болезненности или «горькой доли». А не так давно я слышал, как одна молодая женщина говорила, что в прошлом году «у нее были модные ключицы». Она, кажется, шутила, но могла бы заявить это и всерьез, если в минувшем сезоне законодательницей моды оказалась похожая на нее киноактриса, которая на время стала эталоном красоты...

Но все-таки есть и «вечное» представление о красоте: такие ее признаки, которые заставляют всех соглашаться, что А красивее Б. И при прочих равных условиях

А, наверное, будет выбран в первую очередь. И это начинает чувствоваться уже в дошкольной группе. А в школе... По данным исследования, о котором только что шла речь, «звезды» в первых, третьих и шестых классах все оказались красивыми! В связи с этим нельзя не вернуться к событиям из «Дней народовластия» Ильи Зверева. Три богатыря столкнулись возле второй парты, за которой «сидела *первая* красавица и примерно *тридцать шестая* ученица Аня Козлович» (подчеркнуто мною. — *Я. К.)*, она же получила потом семь выборов. А «этот красавчик Сева», со «своими телячьими ресницами», которому еще вчера Юрка «при всех кричал: «Ты глуп, как пуп», получил 15 заявок.

Да что школьники... Серьезные ученые из Академгородка и те, как мы видели, предпочитают иметь руководителя с импозантной внешностью. И все это несмотря на то, что еще в прошлом веке великие писатели-романтики доказали, что под прекрасной оболочкой порой скрывается черная душа, а в груди Квазимодо бьется нежное и любящее сердце... Это противопоставление хорошо знакомо каждому из нас. Мы нередко говорим: «некрасивый, но симпатичный», но «привлекательный», или: «лицо красивое», но «злое», но «отпугивающее». И все-таки довольно часто строим свое отношение к человеку по первому впечатлению, а здесь мы почти целиком во власти его внешнего облика и манеры поведения. Но что такое это «первое впечатление»?

«В первую секунду встречи, — говорит Франц Ферфель, — новое лицо оставляет у нас впечатление, в котором, как в зашифрованной телеграмме, полностью содержится наше будущее отношение к нему. Что бы ни сталось потом, в более светлый час, но сразу мы еще не можем разобрать шифр этого впечатления».

Теперь за разгадку шифра первого впечатления взялись социальные психологи. Ленинградский исследователь Алексей Александрович Бодалев провел такой эксперимент. Группе из четырнадцати человек было сказано, что в комнату, где они расположились, несколько раз войдет незнакомый человек, и перед ними ставится задача, внимательно наблюдая за этим человеком, всякий раз после его ухода записывать впечатление, которое он вызовет. В роли «незнакомого человека» выступал двадцатишестилетний мужчина, обладавший

актерскими способностями. Роль, как мы дальше увидим, не из легких.

В первый раз он приоткрыл дверь в аудиторию, где сидели испытуемые, поискал глазами кого-то и, сказав тихо: «Простите», прикрыл дверь... В следующий раз «незнакомый человек», войдя в комнату, со спокойным выражением лица и с руками по швам на одну минуту замер у стола. В третий раз он вел себя несколько более активно: прошелся между столами, за которыми сидели студенты, заглянул к одному из них в записи, погрозил пальцем девушке, которая в этот момент хотела заговорить с соседом, потом посмотрел в окно и удалился. Через три минуты (таким был интервал между всеми очередными появлениями) незнакомец вернулся в аудиторию снова и начал мастерски читать басню Михалкова, пока через минуту его не прервали. Во время своего последнего появления молодой человек дал пятиминутное интервью: присутствующие могли предложить ему любые вопросы, кроме тех, которые требовали бы прямого ответа о чертах его личности.

Испытуемые за все пять «свиданий» видели незнакомца немногим более 9 минут. Их высказывания были расклассифицированы на несколько групп: характеристика физического облика, экспрессии, внешности, внутреннего состояния качеств личности. Особо были выделены высказывания испытуемых об отношении, которое у них вызвал незнакомец.

После первой 10-секундной встречи впечатления касались в основном внешности и одежды незнакомого человека. Но после каждого нового предъявления увеличивается общее число высказываний, которые относятся и к его внутренним качествам.

При этом оказалось, что люди склонны выделять различные стороны впервые увиденного человека. Одни больше говорят о внешности, другие — об одежде, третьи — о мимике и позе, четвертые — о жестикуляции, походке, дикции. Неодинаковой была также полнота и направленность высказываний о его предполагаемых внутренних качествах. Одни нашли незнакомца вежливым, другие решили, что он общителен, третьи приписали ему откровенность...

Столь же различным было и отношение, которое возникло у испытуемых к новому знакомому. Шесть человек

из четырнадцати отметили, что он симпатичен, располагает к себе, приятен. На двух человек он произвел неблагоприятное впечатление. Один испытуемый сказал, что «симпатии к себе не пробуждает, но и антипатии не вызвал». Остальные своего отношения не выразили.

Вот как по-разному воспринимаем мы даже совсем незнакомого человека. Часто эта оценка зависит не столько от объекта восприятия, сколько от личности воспринимающего, от его тенденции видеть в человеке одно и не замечать другого. Недаром автору исследова-

ния, о котором я рассказываю, пришло на память стихотворение Расула Гамзатова:

> «Вон человек, что скажешь ты о нем?»
> Ответил друг, плечами пожимая:
> «Я с этим человеком незнаком.
> Что про него *хорошего* я знаю!»
> «Вон человек, что скажешь ты о нем?» —
> Спросил я у товарища другого.
> «Я с этим человеком незнаком,
> Что я могу сказать о нем *плохого*?»
>
> (Подчеркнуто Бодалевым)

Алексей Максимович Горький советовал: «Никогда не подходи к человеку, думая, что в нем больше плохого, чем хорошего».

Иногда считают, что первое впечатление — самое правильное. Результаты этого исследования говорят о другом. Выяснилось, что люди делают крупные ошибки даже тогда, когда перед ними поставлена специальная задача понаблюдать, а потом воссоздать психологически верный портрет человека. Так пытались испытуемые по первому впечатлению судить о чертах личности незнакомого им человека.

Вы скажете, что это слишком рискованно? Конечно. А разве мы ежедневно не рискуем подобным образом?

Но, оказывается, об одной стороне личности, которая нас теперь особенно интересует, удается догадаться довольно точно: 75 процентов испытуемых, взявшихся судить, правильно назвали по первому впечатлению черты личности незнакомца, выражающие его отношение к другим людям. Да, здесь мы особенно чутки и наблюдательны. Другие черты личности испытуемые угадали значительно хуже...

В другом исследовании изучалось, как связаны между собой оценка внешности человека и его психологических качеств. Через эпидиаскоп студентам демонстрировали фотографии человеческих лиц. И вот после полуминутного знакомства испытуемые должны были оценить внешность изображенного человека и его психологические качества: «нравится», «не нравится», «безразличен». Оценка внешности и внутренних качеств могла либо совпадать, либо не совпадать. Например, вы могли сказать, что внешность «нравится», а психологические качества «не нравятся» или «безразличны». И вот вы-

ясиилось, что в большинстве случаев оценки совпадают. Если уж иравится лицо, то и внутреиний облик человека представляется привлекательным.

Автор этого интересного исследования Виктор Николаевич Панферов так формулирует основной вывод: оценка психологических качеств, даваемая одним человеком другому на первых этапах общения, в 84 процентах случаев строится иа осиове оценки внешности, из нее вытекает и ею регулируется. Оказывается, одио и то же лицо часто восприиимается одинаково многими людьми. Видимо, и здесь существуют какие-то эталоны, стандарты, которые позволяют иа основе одной только виешиости приписывать одному человеку доброту, искренность, серьезиость, а другому — жестокость, честолюбие, легкомыслие...

Как мы восприиимаем лицо другого человека, зависит и от нас самих: от нашего иастроеиия, опыта и даже... профессии. В той же лаборатории изучались, например, особенности восприятия человеческого лица... водителями такси.

Испытуемым (40 шоферов-профессионалов одного из таксомоторных парков Лениеграда и столько же шоферов-иетаксистов) показывали диафильм, состоящий из 16 кадров-объектов, в числе которых было два мужских и два женских лица. После этого оии отвечали на вопрос: «Что вы видели на экраие?»

И вот оказалось, что таксисты зиачительно чаще, чем другие люди, выносят человеку приговор на осиовании восприятия его лица: приятеи — неприятеи, симпатичеи — несимпатичеи. Оии чаще дают обобщеииые определеиия личиости: хороший человек, плохой человек, порядочный человек, преступник. Заметно чаще пытаются они по лицу судить и о профессии человека.

Пожалуй, это и ие удивительио. Ведь водителю такси иа осиове очень краткого знакомства с пассажиром приходится выбирать тактику своего поведеиия, от которой зависят и этические, и, если хотите, экономические показатели его труда. Я думаю, что похожие даниые получились бы и при исследоваиии представителей других профессий, иапример официаитов, кондукторов, продавцов.

Может быть, при отборе кандидатов иа должности, которые требуют умения общаться со многими людьми,

надо учитывать способность быстро схватывать хотя бы некоторые самые общие психологические особенности другого человека? Не в этой ли способности кроется один из существенных компонентов психологического такта?

Странная, вообще говоря, получается картина: с одной стороны, чтобы узнать человека, надо с ним пуд соли съесть, с другой — уже с первого взгляда можно угадать довольно много...

Наверное, «пуды соли», которые мы съедаем с разными людьми, не пропадают даром: постепенно и незаметно накапливаются и откладываются в памяти какие-то обобщенные образы, характерные черты внешности, с которыми чаще всего сочетаются определенные качества личности. В момент первой встречи происходит сличение. Эти еще не разгаданные наукой связи срабатывают, и мы интуитивно, с первого взгляда постигаем кое-что из внутреннего мира нового знакомого и нередко довольно точно угадываем, прогнозируем, как будут развиваться в будущем наши с ним отношения. И удивляет здесь не столько то, что это постижение неполно и неточно, сколько то, что такая догадка вообще возможна.

Так обстоит дело с одним «сцепленным» признаком — внешностью, но есть еще один и, может быть, более существенный — темперамент.

Уравнение с четырьмя неизвестными
(или второе «и все-таки»)

Темперамент относится к числу психологических понятий, о которых все знают. Давая характеристику своим знакомым, мы употребляем названия различных темпераментов — об одном утверждаем: «типичный холерик», другого именуем «сангвиником», третьего — «флегматиком», четвертого — «меланхоликом». Да и себя обычно относим к одной из четырех категорий. Иногда в студенческой аудитории, когда речь заходит о темпераменте, я провожу несложный опыт. Прошу поднять руки тех, кто считает себя холериком, потом предполагаемых сангвиников и т. д. Оказывается, чаще всего люди считают себя холериками или сангвиниками. Флегма-

тики попадаются реже, а уж в меланхоличности редко кто соглашается признаться.

В ходе лекции студенты узнают, что хороших или плохих темпераментов не бывает, что на базе любого темперамента можно воспитать у себя любые черты личности и что среди великих людей встречаются представители всех четырех типов: Крылов и Кутузов были флегматиками, Пушкин и Суворов — холериками, Лермонтов и Наполеон — сангвиниками, а Гоголь и Чайковский — меланхоликами. Здесь же на лекции они легко относят к одному из классических темпераментов своих старых знакомых — мушкетеров из романа Александра Дюма-отца и убеждаются, как трудно правильно определить свой собственный темперамент: ведь в «чистом» виде каждый тип встречается редко и большинство людей соединяют в себе черты разных темпераментов... Проблема темперамента все еще остается в психологии уравнением с четырьмя неизвестными. Впрочем, многое говорит за то, что неизвестных значительно больше...

Нам же надо выяснить только одно: как «сцеплен» темперамент человека с особенностями его общения с другими людьми и положением в группе. Ведь темперамент представляет собой проявление очень постоянных и устойчивых свойств нервной системы и во многом передается по наследству.

В некоторых учебниках психологии утверждается, что темперамент — врожденная основа характера. Это совсем не значит, что темперамент не зависит от условий жизни и воспитания. Напротив. Специальные исследования показывают, что такие изменения возможны. Но пределы, в которых колеблются изменения свойств темперамента, как считает советский психолог Вульф Соломонович Мерлин, зависят «именно от наследственного фактора».

«Роль темперамента, — говорит он, — можно было бы сравнить с ролью почвы в развитии растения. В зависимости от почвы одни и те же семена дают растения... различной урожайности, различного внешнего вида. И вместе с тем от почвы не зависит, какой сорт растения на ней взрастает. Точно так же и свойства темперамента образуют ту психологическую почву, на которую падают воздействия внешней среды и воспитания...»

Темперамент тесно связан с особенностями общения человека с окружающими. Настолько тесно, что многие психологи предлагают по этим особенностям определять сам темперамент.

На XVIII Международном конгрессе психологов турецкий профессор А. Векслеар предложил положить в основу деления людей по темпераментам их способность активно или пассивно относиться к окружающему — «автопластию» и «аллопластию». С этой точки зрения холерик — человек активной «аллопластии». Он не приспосабливается к среде, а пытается среду приспособить к себе. Для него характерно стремление выделиться из окружающих людей, «подмять» их под себя.

Сангвиник тоже отличается активной «аллопластией». Он легко приспосабливается почти ко всякой среде, к любым переменам. Оптимист. Легко вступает в контакты с людьми. В нем всегда теплится надежда на лучшее будущее.

Меланхолики и флегматики — люди пассивной «аллопластии». Они успешно приспосабливаются лишь к узкой среде — семья, кружок друзей и почти не нуждаются в широком общении.

Хотя Векслеар склонен смешивать черты, которые действительно зависят от темперамента, и качества, относящиеся к личности человека, в его рассуждениях есть рациональное зерно. Наши психологи давно уже установили, что сангвиники и флегматики по-разному общаются с окружающими людьми. Сангвиник быстро устанавливает социальный контакт. Он почти всегда является инициатором в общении, немедленно откликается на подобные проявления со стороны другого человека, но его отношения к людям могут быть изменчивыми и непостоянными. Он как рыба в воде чувствует себя в большой компании незнакомых людей, а новая, необычная обстановка его только возбуждает.

Флегматик не таков. Социальные контакты он устанавливает медленно, свои чувства проявляет мало и долго не замечает, что кто-то ищет повода вступить с ним в знакомство. Зато он устойчив и постоянен в своем отношении к человеку. Флегматик любит находиться в узком кругу старых знакомых, в привычной обстановке.

С делением людей по темпераментам тесно связана и другая классификация, которая теперь приобрела боль-

шую известность. Швейцарский психолог Карл Юнг заметил, что если для одних людей наибольшее значение имеют внешние предметы и события, если они обращены, так сказать, вовне, то другие углублены в свою внутреннюю жизнь, их интересуют не столько внешние события, сколько собственные переживания и собственная личность.

«Рассматривая течение человеческой жизни, — говорит Юнг, — мы видим, что судьбы одного обусловливаются преимущественно объектами его интересов, в то время как судьбы другого — прежде всего его собственной внутренней жизнью, его субъектом». Первых он назвал экстравертированными, а вторых — интровертированными. Экстраверты и интроверты.

Исследования других психологов показали, что интро- и экстраверсия очень ярко проявляются прежде всего в процессе общения. В этом отношении экстраверты напоминают сангвиников, а интроверты — флегматиков. Много интересного рассказал об экстравертах и интровертах советский ученый Борис Герасимович Ананьев на III съезде психологов СССР.

«Примечательны, — говорил он, — социально-психологические характеристики этих людей. Экстравертированные занимают более или менее постоянное положение в малой группе и на курсе в коллективе, причем чаще всего относятся к предпочитаемым или к лидерам.

Статус в малой группе у интровертированных чаще всего отрицательный: их изолированность в малых группах — распространенное явление. Тем удивительнее на первый взгляд, что в большой группе их статус становится положительным и они значительно чаще, чем другие, становятся предпочитаемыми и даже лидерами».

Общительность сама по себе еще не обеспечивает человеку благоприятное положение. Скорее всего она положительно действует на первых порах, когда человек только входит в малую группу. А потом, наверное, начинают «работать» другие, более важные качества человека. И нередко чрезмерно общительный человек может даже вызывать досаду и раздражение.

Любопытную модель для характеристики общения между людьми предложил немецкий философ Шопенгауэр. Он сравнивает поведение людей, которым при-

ходится тесно общаться, с поведением замерзающих дикобразов:

«Холодной зимой общество дикобразов теснится близко друг к другу, чтобы защитить себя от замерзания взаимной теплотой. Однако вскоре они чувствуют взаимные уколы, заставляющие их отдалиться друг от друга. Когда же потребность в теплоте опять приближает их друг к другу, тогда повторяется та же беда, так что мечутся между двумя этими невзгодами, пока не найдут умеренного расстояния, которое они смогут перенести наилучшим образом».

У меня всегда мурашки пробегают по коже от этой неуютной и жестокой картины...

Потребность в общении, которая присуща человеку, совсем не предполагает непрерывного пребывания в непосредственном контакте с другими людьми. Напротив, человек нуждается и в относительном одиночестве. Даже очень общительному человеку иногда необходимо побыть одному. Просто так, без видимых причин. А при серьезной творческой работе без добровольного затворничества не обойтись.

В связи с этим вспоминается характерное замечание, которое я прочел в одной научной книге. Выразив в предисловии признательность коллегам, автор заканчивает так: «Наконец, я благодарю членов моей семьи и друзей, которые предоставили мне уединение, необходимое для написания этой книги...» А сколько книг, статей и картин так никогда и не были написаны только потому, что «члены семьи и друзья» не предоставили друг другу «необходимого уединения».

Вообще у каждого человека потребность в общении проявляется очень своеобразно и в зависимости от общей структуры личности, и в зависимости от конкретной ситуации. В воспоминаниях современников о Владимире Ильиче Ленине содержатся драгоценные черточки, которые характеризуют его и с этой стороны.

«Есть в воспоминаниях об Ильиче, — пишет Мариэтта Шагинян, — два удивительных рассказа, на первый взгляд противоречащих друг другу. В одном Н. А. Алексеев рассказывает, как он встретил приехавшего в Лондон Ленина: «Владимир Ильич объяснил мне тотчас по приезде, что прочие искровцы будут жить коммуной, *он же совершенно не способен жить в коммуне, не любит быть постоянно на людях* (подчеркнула М. Шагинян). Предвидя, что приезжающие из России и из-за границы товарищи будут по российской привычке, не считаясь с его временем, надоедать ему, он просил по возможности ограждать его от слишком частых посещений». Но вот почти в это же время — за несколько дней до приезда в Лондон — Ильич остановился в Брюсселе. Его там встретил Н. Л. Мещеряков: «...я повел Владимира Ильича показывать город, учреждения рабочей партии, знаменитый тамошний кооператив и т. д. Когда мы вышли из кооператива, вдруг показались толпы рабочих... Ленин

при виде этой толпы сейчас же оживился и обнаружил большое тяготение примкнуть к демонстрации. Мне пришлось чуть не повиснуть на нем, чтобы как-нибудь замедлить его движение».

Читаешь — и почти видишь, почти физически чувствуешь непроизвольную тягу Ленина к толпе, к массе, чувствуешь физическое усилие Мещерякова, который пытается оттянуть Ленина, чтоб помешать ему попасть в неприятности на чужой земле...

И дальше Мариэтта Шагинян дает психологически верное истолкование этих, казалось бы, противоположных воспоминаний:

«Как будто — противоречие. На самом же деле — слитное свойство характера: потребность сосредоточиться, быть с самим собой; и страстная тяга — быть с народом, в народе. Тут, может быть, и корни любви Ильича к библиотеке. Ты один, сосредоточен в себе, ничто и никто не отвлекает; а в то же время — ты в волне умственных энергий огромного числа людей, работающих с тобой рядом».

У «МЕНЬШИХ БРАТЬЕВ»

> Главное, чем люди отличаются от животных, — это любовь к собраниям. Именно способность утверждать повестку дня, выступать в прениях, укладываться в регламент, выбирать счетную комиссию, кричать с места, принимать резолюцию и заранее знать, во время какого из выступлений надо бежать в зал, а во время какого — в буфет, возвышает человеческое существо над остальным животным миром. У животных есть только стада, табуны, стаи, рои и косяки, но никогда не бывает собраний.
>
> *Эмиль Брагинский, Эльдар Рязанов*

Между Харибдой и Сциллой

Законы генетики, открытые Менделем в опытах с горохом, оказались применимыми не только к наследственности остальных растений, но даже к животным и человеку. А что, если существуют какие-то общие законы групповых структур, которые действуют в любом объединении общественных животных?

На пути поисков общих закономерностей социального психолога ожидает много опасностей. Можно на каждой странице повторять, что ни в коей мере не отождествляешь человеческое общество с сообществом животных, что прекрасно понимаешь социальный характер законов человеческого общения, и тем не менее рискуешь невольно высказать такие аналогии, которые будут либо слишком очеловечивать животных (антропоморфизм), либо приписывать поведению человека биологические мотивы.

Недаром известный польский зоопсихолог Ян Дембовский во введении к своей книге «Психология обезьян» напоминает читателям одну из древнегреческих легенд об Одиссее. Возвращаясь на своем корабле из Трои в родную Итаку, Одиссей испытал на пути много приключений. А Мессинский пролив стерегли два чудовища: многоглавая Сцилла, захватывающая и пожирающая каждого неосторожного, и страшная Харибда, гигантская воронка, которая вовлекала целые корабли с экипажами. Только чудом удалось Одиссею избежать смерти.

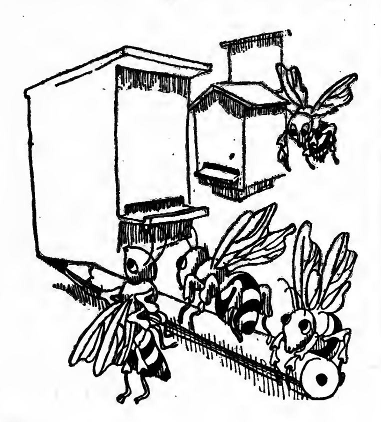
Таким Одиссеем, путешествующим между двумя чудовищами, является, по мнению Яна Дембовского, зоопсихолог. И в еще большей степени, добавим мы, социальный психолог. Ведь если зоопсихолога подстерегают две основные опасности, с одной стороны — упрощенчество, механицизм, а с другой стороны — антропоморфизм, то социальному психологу угрожает еще одно чудовище — биологизаторство, уподобление человеческого общества животной стае. И все-таки приходится отправляться в опасное «плавание». Хотя бы просто для того, чтобы познакомиться с фактами о групповом поведении, которые добыты многочисленными исследователями. А выводы? С ними, может быть, не следует пока торопиться.

Кольца с ножками

Наблюдения над жизнью животных, которые стоят на разных ступенях эволюционной лестницы, дают основания для одного интересного с психологической точки зрения вывода. Чем выше организовано животное, тем больше степеней свободы от своих собратьев имеет отдельный индивид, отдельная особь. Чем ближе к человеку, тем больше «и один в поле воин». По-видимому, на робинзонаду способен только человек, личность которого как бы запечатлела в себе всю историю предыдущих поколений. На другом полюсе стоят существа, вообще лишенные индивидуальной биографии. Только в массе, только в соединении с тысячами себе подобных обретают они возможность существовать. Именно такое истолкование дает французский ученый Реми Шовен загадочной сложности жизни пчел.

Пчелииая семья, состоящая из десятков тысяч иасекомых, представляет собой с этой точки зрения организм иового типа, вернее некий «надоргаиизм», в котором отдельная пчела «всего лишь иебольшая частица, ие имеющая серьезиого зиачеиия и почти лишеиная индивидуального существования». Эта остроумиая гипотеза позволяет поиять всю сложиость поведеиия общественных иасекомых, поразительно не соответствующую количеству нервиых клеток, которыми обладает каждое из иих.

Может быть, эти клетки складываются в единую нервную систему? Для обоснования этого положеиия Шовеи проводит интересиую аиалогию. В улье, рассуждает он, живет от 60 до 70 тысяч пчел, зиачит, столько же



мозговых центров. Известно, что элементы памяти больших электронных вычислительных машин состоят из ферритовых колец, соединенных между собой чрезвычайно сложным образом. Предположим, что инженер, которому поручили сконструировать такую машину, имеет лишь одно ферритовое кольцо — он ничего не может сделать. Будь их десяток или сотня, он не был бы ближе к цели, а вот если их дать ему несколько тысяч, он, соединив кольца надлежащим образом, сможет создать из них орган машинной памяти. Количество перешло в качество. Тысяча элементов приобретают ценность и значение, какими ни в коей мере не обладали ни десяток их, ни сотня. Предположите теперь, говорит Шовен, что у маленьких ферритовых колец выросли ножки, что они умеют передвигаться и что они лишь в особых случаях соединяются и образуют единое целое, вы получите машину, во многом сходную с пчелиной семьей.

Мне вспоминается фантастический роман, где среди различных типов внеземных цивилизаций описывается цивилизация, моделью для которой послужила, наверное, эта гипотеза. Миллионы отдельных существ (их даже как-то боязно называть людьми) связаны телепатически в единую систему. Для каждого из них нет ни своего особого счастья, ни своей судьбы. Понятия жизни и смерти в нашем представлении для них тоже не существуют.

Жутковатая картина! И в то же время чем-то очень знакомая. В годы войны я видел серию сатирических рисунков под общим названием «Что остается немецкому солдату»: думает за него Гитлер, говорит за него Геббельс, ест за него Лей, штурмовик спит с его женой... Солдату предоставлено право умереть за «третий рейх». Воплощенная коричневая мечта фашистских диктаторов...

«Альфа» и «омега»

Читая работы по математической социологии, которые наполнены формулами, графиками и таблицами, можно неожиданно столкнуться с рассуждениями о жизни... птичьего двора, где задорные петушки бодро клюют

друг друга, даже не подозревая о том, что стали объектом математической теории.

Оказывается, на птичьем дворе существует довольно жесткая иерархия господства и подчинения, определенная структура стаи. Эта структура устанавливается в результате постоянных турниров между обитателями курятника. Кто-то из участников соревнования оказывается более ловким из всех. Этот победитель получил

наименование «альфа». «Альфа» клюется направо и налево, его же не клюет никто!

Но возможна линейная и треугольная иерархия. При линейной — «альфа» властвует над всеми остальными, особь Б, которая тоже заняла призовое место, подчиняется «альфе», но клюет особь В, особь В терроризирует стоящих ниже себя, и все клюют «омегу», занявшую последнее место в отборочных соревнованиях. Однако бывает и более сложная структура власти: А доминирует над Б, Б над В, а В... снова над А.

Статус этот не пожизненный. Если переместить цыпленка в другую группу, его положение в турнирной таблице может измениться. Описаны случаи, когда одна курица, побывав в пяти группах, последовательно занимала места 2, 6, 2, 4 и 7-е; другая в тех же группах занимала места 1, 5, 1, 5 и 6-е. Поражает то, с какой быстротой устанавливается и как точно потом поддерживается субординация. Достаточно курице проводить в каждой группе по одному часу ежедневно, и ее здесь будут не только признавать, но и обращаться с ней согласно занимаемому ею в этой группе положению.

Что же обеспечивает «альфе» ее привилегированное положение? Известный этолог (этология — наука о поведении животных) Конрад Лоренц считает, что в поддержании «порядка клевания» решающее значение имеет не только физическая сила, но также смелость, энергичность и даже «самоуверенность» отдельных особей.

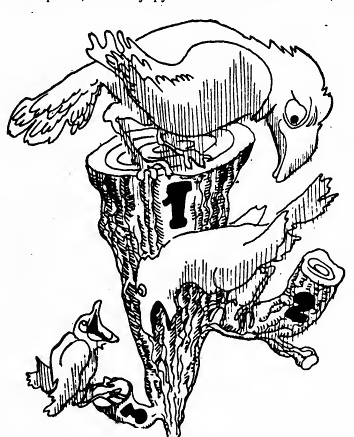
Конрад Лоренц провел любопытные наблюдения за жизнью стаи галок. Оказывается, здесь споры из-за «места на общественной лестнице» существенным образом отличаются от разногласий на птичьем дворе, где несчастные золушки-«омеги» влачат поистине жалкое существование. У галок картина иная: особи, занимающие высокое положение, особенно сам «деспот», как К. Лоренц именует «альфу», не проявляют агрессивности в отношении к птицам, стоящим много ниже их. Зато они постоянно третируют возможных соперников: тех, кто стоит вместе с ними, на нижних ступеньках «пьедестала почета». Такой порядок поддерживается в стае длительное время. Но бывают и «дворцовые перевороты».

«Однажды, — рассказывает Лоренц, — я был свиде-

телем свержения тирана, дотоле правившего в той колонии, — самца по имени Золотисто-зеленый. (Заметим, что натуралист знал своих галок, так сказать, «в лицо».) Переворот произвел возвратившийся странник, который за время своего долгого отсутствия потерял первоначально глубоко воспитанное уважение к своему правителю и добился его поражения в первой же схватке».

(Кстати сказать, вы уже, наверное, заметили, что зоопсихологам действительно трудно безнаказанно проскочить между Харибдой и Сциллой. Лоренц, например, явно склонен «очеловечивать» своих галок.)

Интересно, что супруга в галочьей колонии, как



утверждает Лоренц, автоматически поднимается до положения мужа. Необычайным во всем этом является даже не самый факт «повышения в звании», а удивительная быстрота, с которой распространяется весть о том, что маленькая самочка, золушка, дотоле третируемая почти всеми, «обрела принца», стала супругой «альфы», птицы номер один. Еще более любопытно, восклицает Лоренц, что птица, повысившаяся в звании, знает о своем продвижении! Читаешь эти наблюдения и только с большим трудом удерживаешься от всяких обобщений и аналогий. Вполне можно понять Реми Шовена, когда он пытается сопоставить порядки на птичьем дворе с нашими человеческими проблемами.

«Социология» животных, — говорит Шовен, — имеет в своем распоряжении еще слишком мало данных, чтобы аналогии и различия можно было четко выделить. И все же иногда как бы само напрашивается сопоставление с человеком... В любой группе детей устанавливаются своеобразные отношения подчинения и господства — среди школьников всегда можно выделить «альфу» и «омегу». Эти отношения нужно уметь распознавать — хотя бы для того, чтобы защитить «омегу» от других и, быть может, «альфу» от самого себя».

Впрочем, некоторые знатоки психологии животных утверждают, что без «омеги» в стае не обойтись.

«Часто сердобольные посетители, — рассказывает директор Дрезденского зоопарка профессор В. Ульрих, — упрекают меня в жестокости и требуют отделить золушку от стада. С такой же логикой можно обратиться к управлению железных дорог с просьбой отцепить от состава последний вагон, так как он подвержен больше всего вибрации. Как и последний вагон, последняя обезьяна в стаде должна быть, все равно кому-нибудь придется занять ее место...»

Но взаимоотношения в стаде обезьян — это уже тема для особого разговора..

И они не хлебом единым...

Скажите, почему уже полуторамесячный ребенок радостно реагирует на склонившегося к нему взрослого человека? Почему принудительная изоляция является

тягчайшим наказанием для человека? В конце концов, биологические потребности и у ребенка, и у изолированного взрослого могут нормально удовлетворяться — это ничуть не уменьшит значения непосредственного общения с окружающими людьми. Дело в том, скажете вы, что не хлебом единым жив человек. Уже у младенца есть могучие социальные потребности, которые непосредственно не связаны с потребностями биологическими. Это, как говорит Лидия Ильинична Божович, потребность в новых впечатлениях и потребность в общении.

А как у них, у наших «меньших братьев»? Принято думать, что животные стопроцентные утилитаристы: они обладают только биологическими потребностями, которые единственно и способны вызвать какие-то эмоции. Оказывается, это не совсем так, а может быть, даже и совсем не так.

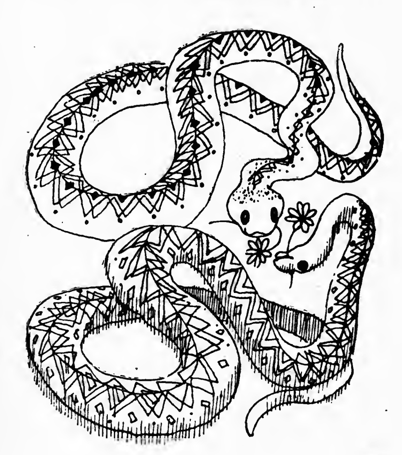
«Уже у животных, — пишет Павел Васильевич Симонов и, разумеется, немедленно оговаривается в скобках, — (нет, я отнюдь не ставлю знака равенства между животным и человеком) имеется класс потребностей, способных вызывать положительные эмоции без некоего утилитарного результата».

Особенно интересно для нас здесь изучение таких неутилитарных потребностей у наших ближайших «родственников», у обезьян. Ведь в конце концов, как подчеркивает известный советский зоопсихолог Нина Алексеевна Тих, потребности людей имеют глубокие биологические корни в эволюции всего отряда приматов. В докладе на III съезде психологов СССР Тих высказала очень важные мысли о возникновении у животных потребностей (а следовательно, и эмоций), которые выходят за пределы биологической необходимости. Например, еда уже у обезьян приобретает характер наслаждения. (Вот, оказывается, как глубоко уходят корни нашего пристрастия к лакомствам!)

Разыскивание пищи стало основой для возникновения особой познавательной потребности, основой «стремления к неизвестному». Потребность в размножении послужила толчком для мощной потребности в половом общении, которая у приматов почти уже от нее не зависит. Но самое важное для понимания групповых взаимоотношений у обезьян заключается в том, что, как говорит Нина Алексеевна, «необходимость в стадных

объединениях, вызванная инстинктом самосохранения, привела к развитию *самостоятельной потребности к жизни среди себе подобных, в общении с членами стада* (подчеркнуто мною. — *Я. К.*). У высших обезьян изоляция из привычной «социальной» среды в ряде случаев приводила животных к гибели».

Интересно, что потребность в общении уже у обезьян избирательна! Ведь животные, как утверждает Конрад Лоренц, знают друг друга в лицо, так сказать, «персонально». И они совершают выбор среди других членов стада. Особенно ясно эта избирательность проявляется



при устройстве семьи. Рассказывая о брачных обычаях животных, Конрад Лоренц предвидит реакцию читателей.

«Многие из моих читателей, — замечает он, — особенно те, которые немного знакомы с психологией... привыкли рассматривать животных в той или иной мере как грубую скотину и считать, что любовь и брак у этих созданий базируются на мотивах гораздо более плотских, нежели у человека. Это совершенно несправедливо в отношении тех животных, в жизни которых любовь и брак играют важную роль».

Конрад Лоренц, мягко говоря, несколько увлекается, но в том, что животные, которые предназначаются в зоопарке для создания брачной пары, должны понравиться друг другу, кажется, сомневаться не приходится.

«Еще до того, — говорит известный натуралист Джеральд Даррелл, — как вы приведете молодых, так сказать, к алтарю, он или она способны вдруг невзлюбить нареченного, и, если вы не будете начеку, либо жених либо невеста может стать трупом задолго до начала медового месяца».

Впрочем, избирательность проявляется не только при возникновении брачных пар. Исследователи открыли у обезьян нечто очень похожее на дружбу! Советский зоопсихолог Николай Юрьевич Войтонис из наблюдений за поведением обезьян в Сухумском питомнике делает вывод, что у них существует непосредственное стремление одних индивидов к другим. На этой основе в стаде возникают пары, которые охотнее всего вместе проводят время. Они вместе играют, взаимно обыскивают друг друга, вместе оказывают сопротивление агрессии.

«Узами дружбы» были связаны и человекообразные обезьяны, которых наблюдал известный психолог Вольфганг Келер. В его колонии самка Рана, которую постоянно отталкивали другие обезьяны, держалась рядом с Консулом, самым молодым самцом группы. Чаго, взрослая самка, была в дружбе с Грандо, а Чика не расставалась с Терцерой. В повседневной жизни дружба была слабо заметна, но она сразу же обнаруживалась (друг познается в беде) в минуты тревог и опасности.

Впрочем, было бы большим заблуждением рисовать взаимоотношения в обезьяньем стаде только розовыми красками. Групповая структура у этих животных, по-

видимому, еще более, чем у других, подчиняется суровым законам господства и подчинения. Вместе с тем эти законы необходимы. Вожак в обезьяньем стаде обеспечивает охрану от внешних врагов и других опасностей. Он объединяет своих подопечных в единую группу и, наконец, способствует сохранению мирных отношений в пределах стада. Советские зоопсихологи Надежда Николаевна Ладыгина-Котс и Нина Алексеевна Тих склонны полагать, что роль вожака сводится, по существу, не к господству и подчинению, а к регулирующей функции сохранения стада в целом и его отдельных сочленов, что имеет большое значение для выживания вида.

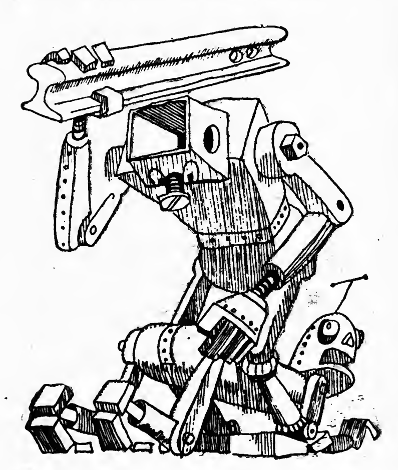
Кровавые поединки в борьбе за власть отмечают чаще всего те исследователи, которые наблюдали обезьян не в естественных условиях, а в зоопарках. И вряд ли можно перенести выводы, полученные при изучении «группы в клетке», на весь вид. Об этом, в частности, свидетельствует и очень интересная книга Джорджа Б. Шаллера «Год под знаком гориллы». Отважный исследователь вместе с женой почти два года провел в горах Восточной и Центральной Африки. Они изо дня в день наблюдали за жизнью и поведением горилл.

«Если в стаде, — рассказывает Шаллер, — находится больше одного самца с серебристой спиной (свидетельство зрелого возраста. — *Я. К.*), всегда существует отчетливо выраженная «табель о рангах». Власть может, например, выразиться в требовании уступить дорогу на узком пути или в том, что животное, низшее по рангу, прогоняют с насиженного местечка... Вразрез с общепринятым мнением иерархия не вызывает раздоров и распрей, а, наоборот, поддерживает мир в группе, так как она отводит каждому члену группы определенное положение: каждое животное точно знает, какое место оно занимает по отношению к любому другому животному.

Самцы с серебристыми спинами доминируют над всеми другими членами группы, так как, по-видимому, размер животного и его сила являются до какой-то степени решающими факторами при установлении иерархии. Подобным же образом самки занимают главенствующее положение по отношению к подросткам, а последние главенствуют над теми из детенышей, которые отбились от матерей».

Шаллер приводит картинку с натуры, которая совершенно наглядно моделирует эту структуру власти.

Однажды, когда начался ливень, подросток нашел убежище под деревом. Он сидел скорчившись, привалившись к стволу, и поглядывал на завесу воды, падавшую на землю вокруг его сухого уголка. Но когда к дереву поспешно направилась самка, подросток покинул свое убежище и убежал под дождь. Едва самка устроилась на сухом местечке, из кустов появился самец с серебристой спиной. Он уселся рядом и одной рукой на-



чал спокойно, но решительно ее отталкивать, пока она не очутилась на дожде, а самец на ее месте, в укрытии.

Ну как тут удержаться от сравнений и аналогий, которые прямехонько приводят неосторожного в гибельные объятия сразу двух чудовищ: антропоморфизма — «у животных все как у людей», и биологизаторства — «у людей все как у животных» или даже: «жаль, что у людей все иначе»...

И Джордж Шаллер не удерживается. «Подобие такой иерархии, — замечает он, — можно найти и в человеческой семье, когда отец является главою, а дети находятся в подчиненном положении и повинуются приказам старших». Раздоры возникают, по мнению Шаллера, когда отец или мать нерешительны в проявлении своей власти, позволяя молодежи сегодня поступать как им вздумается, а завтра запрещая эти действия.

И кажется, автор предлагает далее рецепт решения проблемы «отцы и дети», почерпнутый из наблюдений за гориллами. Самцы-гориллы, хотя они достаточно, с точки зрения Шаллера, сдержанны и терпимы, не принимают возражений, и пререкания возникают редко. Достигается это весьма простыми способами, описанными еще в нашем средневековом «Домострое», автор которого решительно рекомендовал «бить сына во младости» и советовал не бояться «сокрушить ему ребро».

«Однажды самец с серебристой спиной сидел на корточках на колоде. Рядом с ним сидел подросток. Самец протянул руку и стал слегка отталкивать подростка, пока тот не отодвинулся примерно на фут. Минут через пять самец поднялся и повернулся к подростку, который не обращал на самца внимания даже тогда, когда тот его отталкивал. Неожиданно самец так грубо пихнул подростка, что тот кубарем свалился с колоды».

Конфликт поколений разрешен.

Именно так стремятся разрешить этот конфликт и западные политики. Правда, вместо затрещины применяются слезоточивые газы и резиновые дубинки. Находятся даже люди с профессорскими дипломами, которые выдвигают «биологическую версию» студенческого движения в капиталистических странах. Американец Роджер Мастерс, профессор политических наук Иельского университета, пишет: «Все приматы живут группами в иерархии господства и подчинения. Эта социальная

структура может быть жесткой, как у резуса, или гибкой, как у шимпанзе. Но всегда взрослые, особенно старшие самцы, образуют центральную иерархию группы, тогда как подростки и младшие самцы занимают периферийные позиции. Эти периферийные индивиды обычно ведут себя очень агрессивно как в рамках своей группы, так в отношении других групп того же вида...»

Малопочтенный профессор «забывает» добавить, что такое поведение характерно лишь для «группы в клетке», да и то далеко не всегда. Но эти «мелочи» могли бы несколько «испортить» впечатление от ошеломляющего по своей грубости вывода: «Аналогия с поведением студентов бросается в глаза».

Бедные студенты, бедная наука, которую компрометируют подобные профессора. Но вернемся к нашему разговору.

Вожак в стаде обезьян занимает привилегированное положение в силу ряда причин. Самый сильный, наиболее агрессивный, ловкий в драках. Есть сведения, что и в интеллектуальном отношении вожак превосходит всех остальных.

Специальные исследования выявили нравы и обычаи господствующих обезьян. Прежде всего деспот забирает весь корм, данный на двоих. Впрочем, так обстоит дело с привычной пищей. У макак, которых наблюдали японские ученые, непривычная пища «считается недостойной главарей». И конфеты, которые посетители бросали обезьянам, обитателям горы Такасакияма, подбирали сначала только детеныши, потом незнакомое лакомство отведали их матери и уже в последнюю очередь — взрослые самцы...

«Господин» терроризирует своего партнера, почти не встречая сопротивления угнетенного. «Альфа» — зачинщик и победитель всех драк. Вместе с тем он в два раза чаще других бывает инициатором игр, он более любознателен, никогда не убегает и не пресмыкается перед другими. Эти закономерности, установленные при наблюдениях над парами обезьян, нельзя, оказывается, распространить на большие группы, где все значительно более сложно.

Группа из трех индивидов, говорит Ян Дембовский, качественно отличается от группы из двух.

Об этом свидетельствуют весьма любопытные эксперименты. Первоначально в общую клетку поместили обезьян Кристи и Катрин, у которых очень слабо выражалось стремление к доминированию. Обе обезьяны находились на одинаковом уровне и не добивались превосходства. Но вот к ним был введен «третий лишний» (Ред). Он сразу же обрел власть по отношению к Кристи. И началась цепная реакция... Кристи, в свою очередь, начал терроризировать Катрин, чего до этого времени не делал. Таким образом, оба стоящих выше на иерархической лестнице индивида создают общую группу, и что характерно: терроризирование слабого начинает скорее средний индивид, чем сильный...

Мы закончим наше путешествие в мир животных опытами Хозе Дельгадо по экспериментальной «коллективной психологии» животных. Когда Дельгадо освоил метод вживления электродов в различные участки мозга животных и получил возможность искусственно их стимулировать, возникла весьма сложная проблема: как узнать, какую именно эмоциональную реакцию удалось вызвать. Ведь одна и та же внешняя картина, например широко раскрытые глаза и оскаленные зубы, может быть результатом различных внутренних состояний: страха, ярости. Распознать эмоцию подопытного животного может, видимо, только его собрат, который будет реагировать в соответствии с внутренним содержанием эмоции.

Особенно успешным оказался этот метод в опытах с обезьянами.

В семействе макак-резусов уже знакомый нам уклад. Все подчиняются вожаку — главе семьи, самому свирепому и сильному самцу. У вожака несколько «жен», среди них есть любимые и нелюбимые. Всю пищу забирает себе вожак, никто не смеет подойти к кормушке, пока он не насытится... Только маленьким детенышам позволяется хватать пищу из-под носа у главы семьи, да кусок-другой бросит он любимой жене.

Все меняется, когда в мозг обезьянам вводят радиоуправляемые электроды. По сигналу экспериментатора отважно бросается в бой трусоватый и не однажды битый молодой самец. Другой сигнал — и вожак становится вялым и пассивным. Он без боя уступает свое место у кормушки.

Наконец, обезьяны научаются сами «управлять» друг другом. С помощью экспериментатора, конечно. Он вживляет «альфе» электроды в область мозга, которая тормозит агрессивность, а управление радиосигналами выводит на рычаг, установленный тут же в клетке. Спасаясь от гнева вожака, обезьяны мечутся по клетке и время от времени случайно нажимают на рычаг. И, о чудо, ярость властелина немедленно утихает. Нащупав

его ахиллесову пяту, обезьяны обретают надежное орудие защиты. Теперь при первой же попытке вожака напасть на какую-либо из обезьян жертва агрессии бросается к рубильнику и мгновенно успокаивает разбушевавшегося деспота...

«Групповая психология» животных делает свои первые, но уже очень решительные шаги. И мне кажется, что некоторые сопоставления с нашей собственной психологией здесь возможны и даже неизбежны.

В одном из писем к Карлу Марксу Фридрих Энгельс писал: «...изучая сравнительную физиологию, начинаешь испытывать величайшее презрение к идеалистическому возвеличиванию человека над всем прочим зверьем».

Конечно, человеческое общество не вырастает непосредственно из животной стаи. Его возникновение — результат гигантского революционного скачка. И тем не менее не бесполезно хотя бы иногда произносить известные слова Аристотеля: «человек по своей природе животное общественное» — с ударением на предпоследнем слове.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Нам не дано предугадать,
Как слово наше отзовется...

Тютчев

Существует, наверное, неписаный закон, который определяет, какое время должно отделять появление фундаментальных трудов в той или иной области науки от популярных книг. Только недавно на прилавках книжных магазинов я увидел «Занимательную ядерную физику». Подумать только, уже занимательная!

Если такой закон действительно действует, книга, которую вы только что прочли, его явно нарушает. Она написана по горячим следам экспериментальных исследований по групповой психологии. Сюда вошли рассказы о работах, на сообщениях о которых еще «не высохли чернила». Поэтому напрасно искать в книге систематическое изложение всех основных вопросов. Ведь еще даже не очень понятно, какие из проблем нашей науки — основные. Это скорее рассказы о том, что мне самому представляется важным и интересным. Другой психолог написал бы книжку, совсем не похожую на эту. О чем-то я, наверное, не рассказал, чего-то не отразил... И уж конечно, не удалось назвать по имени всех ученых, результаты исследований которых сюда так или иначе вошли.

И еще одно сомнение не дает покоя: а стоило ли вообще приоткрывать перед всеми двери психологической лаборатории? Не много ли печали в психологической мудрости? А вдруг читатели решат, что они уже сами все знают, и начнут друг над другом экспериментировать? Надеюсь, что этого все-таки не случится. Не вырезают же, в конце концов, люди сами себе ап-

пендикс, прочитав популярную книгу о хирургии. И никто, кажется, не производит своим друзьям операции на сердце после кинофильма по повести Николая Михайловича Амосова...

Но человек среди людей — всегда психолог. И если наши беседы помогли вам увидеть что-то новое в таких давно знакомых и обычных явлениях, как человеческие взаимоотношения, если они побудили вас задуматься над своим местом среди людей, если вы решили, что групповая психология — это важно, автор, как говорится, может считать свою задачу выполненной.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Коломинский Яков Львович

ЧЕЛОВЕК СРЕДИ ЛЮДЕЙ. Издание второе, дополненное («Эврика»).

Редактор *Л. Антонюк*
Художественный редактор *Б. Федотов*
Технический редактор *И. Соленов*
Корректор *Э. Харитонова*

Сдано в набор 27/IX 1972 г. Подписано к печати 23/I 1973 г. А00623. Формат $84 \times 108^1/_{32}$. Бумага № 2. Печ. л. 7,5 (усл. 12,6). Уч.-изд. л. 12. Тираж 100 000 экз. Цена 53 коп. Т. П. 1973 г., № 107. Заказ 1589. Типография издательства ЦК ВЛКСМ «Молодая гвардия». Адрес издательства и типографии: Москва, А-30, Сущевская, 21.

Коломинский Я. Л.

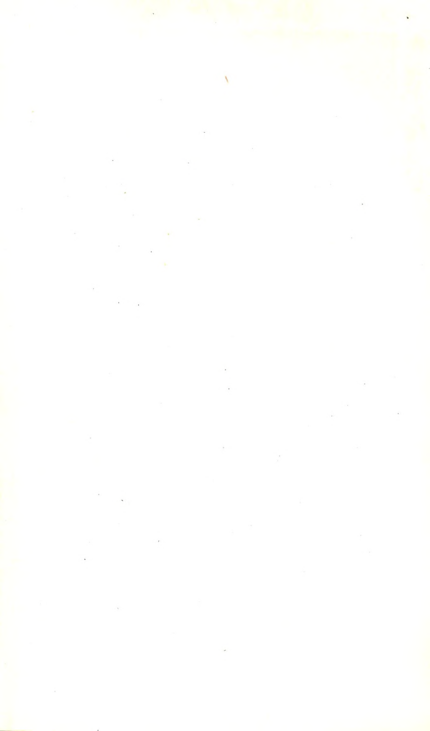
К61 Человек среди людей. 2-е изд., доп. М., «Молодая гвардия», 1973.

240 стр., с илл. 100 000 экз. 53 коп. в перепл.

Эта книга о молодой науке — социальной психологии, ее проблемах, методах, поисках. В любом коллективе, помимо деловых отношений, существуют личные, и они сказываются на работе коллектива. Как и почему? Что такое проблема психологической совместимости? Эффект группы?

Завершает книгу разговор о групповой психологии животных.

$\frac{6-2}{107-73}$ 15



53 коп.

ЯКОВ ЛЬВОВИЧ КОЛОМИНСКИЙ

Автор этой книги — психолог.

Один из первых в нашей стране он занялся экспериментальным изучением взаимоотношений между детьми в коллективе. Эти исследования легли в основу кандидатской диссертации, монографии «Психология личных взаимоотношений в детском коллективе», докладов на XVIII Международном конгрессе психологов и съездах психологов СССР, а также более пяти десятков научных работ.

Есть у Якова Львовича еще одна страсть — литература. В школьные и студенческие годы писал он рассказы, очерки, критические статьи. Наконец, как результат синтеза этих двух главных увлечений родилась книга «Человек среди людей», получившая премию на Всесоюзном конкурсе научно-популярной литературы.

Впереди новые научные исследования и, можно надеяться, новые увлекательные рассказы об одной из самых сложных и интересных наук на свете — о психологии.

МОЛОДАЯ ГВАРДИЯ
Эврика
МОСКВА, 1973